

Telefoniczne umawianie spotkań handlowych – skuteczność w pierwszym kontakcie

Profesjonalne szkolenie, które uczy, jak **zamieniać rozmowy telefoniczne w realne spotkania sprzedażowe**. Skupiamy się na praktyce, eliminowaniu najczęstszych błędów oraz budowaniu pewności w kontakcie z klientem.

Dla kogo?

Dla konsultantów telefonicznych, handlowców, agentów, pracowników obsługi klienta oraz wszystkich osób, które chcą zwiększyć skuteczność umawiania spotkań i poprawić jakość rozmów sprzedażowych.

Cel szkolenia

Podniesienie efektywności działań telefonicznych poprzez rozwój umiejętności komunikacyjnych, lepsze radzenie sobie z obiekcjami oraz skuteczne docieranie do osób decyzyjnych.

Efekty dla uczestników

Po szkoleniu uczestnicy:

- prowadzą rozmowy w sposób profesjonalny i uporządkowany
- skutecznie przechodzą przez „bramki” i docierają do decydentów
- budują pozytywne pierwsze wrażenie już w pierwszych sekundach rozmowy
- potrafią zainteresować klienta i utrzymać jego uwagę
- reagują naturalnie i pewnie na obiekcje
- zwiększają liczbę umawianych spotkań
- stosują język korzyści i argumentację dopasowaną do klienta

Zakres tematyczny

Szkolenie obejmuje kluczowe elementy skutecznych rozmów telefonicznych:

- standardy profesjonalnej rozmowy handlowej
- budowanie relacji i pierwszego wrażenia przez telefon
- skuteczna komunikacja interpersonalna
- techniki umawiania spotkań i prowadzenia rozmowy do celu
- docieranie do osób decyzyjnych i omijanie „strażników”
- angażowanie klienta i wzbudzanie zainteresowania
- język korzyści i dopasowanie komunikatu do typu klienta
- radzenie sobie z obiekcjami i trudnymi sytuacjami
- najczęstsze błędy i sposoby ich eliminacji

Forma pracy

Szkolenie ma charakter intensywnego treningu – uczestnicy pracują na własnych przykładach, prowadzą symulacje rozmów, nagrywają je i analizują, otrzymując konkretną informację zwrotną oraz gotowe rozwiązania do wdrożenia.

Czas trwania: 1 dzień (8 godzin)

Forma: szkolenie zamknięte, dopasowane do specyfiki firmy

To praktyczne szkolenie, które pozwala szybko przełożyć umiejętności na wyniki – więcej spotkań, lepsza jakość rozmów i większa skuteczność sprzedaży.

