



TELEFONPĀRDOŠANA | DARĪJUMI BEZ TIKŠANĀS: ZVANA SPĒKS, KAS PĀRDOD

Ar biznesa treneri Guntu Simenovsku

Pārdošana bez klātienes tikšanās – misija iespējama. Telefona saruna joprojām ir viens no efektīvākajiem veidiem, kā uzsākt kontaktu ar klientu, atklāt viņa vajadzības un virzīt uz lēmumu. Bet tikai tad, ja zini, ko saki un kā saki.

Šī praktiskā apmācību diena ir veltīta tam, **kā padarīt telefona zvanu par pārliecinošu pārdošanas instrumentu – sākot no pirmajām sekundēm līdz klienta “jā”.**

Kursa norise:

2. jūnijā

9.00 – 16.30 (Klātienē)

Dalības maksa: 275 EUR + PVN

Mērķauditorija

- Klientu apkalpošanas speciālisti
- Pārdošanas speciālisti
- Tiem, kas vēlas uzlabot sarunu vadīšanas prasmes efektīvai komunikācijai

TRENERE UN KONSULTANTE GUNTA SIMENOVSKA



Vairāk kā 20 gadu pieredze pārdošanas vadīšanā B2B un B2C segmentos.

Profesionālā pieredze ir uzkrāta, vadot pārdošanas komandas un procesus Latvijas vadošajos uzņēmumos – Swedbank, Balta, Tele2.

Šobrīd pārvalda pārdošanas vadības procesus starptautiskā līmenī Balkānu valstīs un nodrošina pārdošanas treniņus un konsultācijas uzņēmumu filiāļu tīklā.

Piedalījies LU starptautiskajā konferencē “Mārketingu un inovācijas” ar referātu par pārdošanas procesu ietekmi uz biznesa stratēģiju un organizācijas tēlu.

Izstrādā un vada treniņus grupās un konsultē tiešajā pārdošanā B2C un B2B segmentos (vajadzību izzināšana, SPIN metode), pārdošanā pa telefonu, pārdošanas vadīšanā.

Izglītība: maģistrs uzņēmējdarbības vadībā, bakalaurs starptautiskajās ekonomiskajās attiecībās. Papildus izglītība: Brian Tracy International “High Performance Business & Leadership” sertifikāts.

Trenera profils



PROGRAMMA

“Zelta minūtes” princips: Kā jau pirmajās sekundēs uzbūvēt uzticību, piesaistīt uzmanību un iedarbināt sarunu

- Kas ir svarīgi sarunas sākumā, lai klients nenomet klausuli?
- Kā 30 sekundēs izveidot pirmo uzticības tiltu?
- 3 galvenie jautājumi, ar ko uzsākt sarunu dažādām klientu situācijām.
- Sarunas skripts – jā vai nē?

Sarunas vadības māksla: posmi, kas ved līdz “jā” – no 30 sekunžu zvana līdz uzticībai. Kā strukturēt sarunu tā, lai klients jūtas dzirdēts un ieinteresēts – arī telefoniski.

- Kā runāt caur klienta prizmu, nevis produkta prizmu - vienkārši triki, kā ļaut klientam sajust – “šeit runā par mani!”
- Kā virzīt uz lēmumu - strukturēti posmi, kas palīdz klientam pašam nokļūt pie “jā”.
- Produkta vērtība nevis cena – kā panākt, ka cena nav šķērslis vai izmaksas?
- Telefona pārdošanas īpatnības, kas jāņem vērā, salīdzinot ar klātienes tikšanos.

Kad “nē” nozīmē “palīdzi saprast”: kā saprast iebildumu sakni un pārvērst to iespējā. Kāpēc iebildumi nav šķērslis, bet signāls, ka klients vēl domā – un kā tos izmantot kā tiltus, ne sienas.

- Kāpēc iebildumi rodas, un ko tie patiesībā pasaka par klienta vajadzību?
- 5 soļu pieeja, kā apstrādāt jebkuru iebildumu mierīgi un pārliecinoši.
- Frāzes, kas atslēdz sarunu tālākai attīstībai, nevis iedzen stūrī.

IEGUVUMI DALĪBNIEKIEM

- Zināšanas, kā sākt sarunu un noturēt klienta uzmanību, lai klients nenomet klausuli.
- Iegūs pārbaudītu struktūru un frāzes, kas pārdod pa telefonu.
- Prasme vadīt sarunu strukturēti un virzīt uz rezultātu.
- Mācēs pārliecinoši apstrādāt iebildumus un virzīt uz “Jā”.
- Palīdzēs ne tikai efektīvāk pārdot, bet arī justies drošāk, profesionālāk un elastīgāk ikdienas saziņā ar klientiem

