



TELEFONSKI PRODAJALEC NOVE GENERACIJE

Kako "Nimam časa" v trenutku spremeniti v "Bom kupil"!

OPIS

Delovno mesto telefonskega prodajalca je eno najzahtevnejših. Veliko ljudi prisega na osebni stik, a jim je v praksi težko vztrajati. Prodajalci imajo pogosto opravka z nedostopnimi kupci, ki jih je treba navdušiti in prepričati o svojem izdelku.

V trimodulnem e-izobraževanju bodo izčrpno predstavljeni najnovejši trendi v telefonski prodaji in nasveti, kako do boljše prodaje. Izobraževanje se lahko uporablja kot neprecenljivo orodje tako za obstoječe prodajalce kot tudi za onboarding novih sodelavcev.

Cilj e-izobraževanja

Cilj izobraževanja je pokazati, kako **izboljšati svoje prodajne veščine**.

- Pomagal vam bo **razumeti psihologijo strank** in vas **pripravil na nepričakovan razvoj telefonskega klica**, vključno z **agresivnim klicateljem**.
 - Razumeli boste pomen in primernost **improvizacije** ter krepili **poslovno asertivnost**.
 - Prejeli boste **navodila** za obvladovanje stresa, **postopke analize pogovorov** s predlogi za izboljšave in nasvete za **učinkovito beleženje podatkov**.
-

E-izobraževanje vključuje:

- 3 lekcije v razumljivem jeziku, polne uporabnih informacij
- Praktični primeri
- Spletni testi
- Potrdilo o opravljenem izobraževanju

E-izobraževanje vam bo na voljo 3 mesece.

E-izobraževanje je na voljo iz:

- pisarne ali doma
 - računalnika, prenosnika, tablice, bralnika ali mobilnega telefona z internetno povezavo
-

Komu je namenjeno?

E-izobraževanje je namenjeno telefonskim prodajalcem, vodjem skupin v klicnih centrih in zaposlenim v oddelku za podporo

strankam.

IN-HOUSE izobraževanje

Izobraževanje lahko izvedemo samo za vaše zaposlene na sedežu vašega podjetja.

[>> Pošljite povpraševanje](#)

Preverite še ostala izobraževanja s področja [Menedžement](#). Pomagala vam bodo razjasniti številne dileme iz prakse.

PROGRAM

LEKCIJA 1: Veščine argumentiranja

- Kaj moram vedeti o svoji stranki
- Kako se pripraviti na klic?
- Kako se navdušiti nad izdelkom in stranko
- Kako pravilno in učinkovito argumentirati
- Različne pogajalske tehnike in kdaj jih uporabiti
- Vrste strank in njihovi odzivi

LEKCIJA 2: Kako opraviti pravi prodajni klic

- Kako pozdraviti in začeti klic
- Načini pogovora
- Struktura pogovora in potrebe strank
- Prodajni scenariji in improvizacije
- Navzkrižna prodaja oz. vedno lahko prodate nekaj
- Ocenjevanje klicev in njihova evidenca

LEKCIJA 3: Kako obvladati stres in negativne reakcije ter ne znoreti

- Kako se znebiti občutka stresa čez dan
- Kako ničesar ne jemati osebno
- Komunikacija z razburjeno stranko
- Psihološki triki: empatija za pomiritev klicatelja
- Katerim odgovorom in besedam se izogibati
- Najpogostejše napake pri klicu

KAJ JE E-IZOBRAŽEVANJE?

E-izobraževanje boste opravili v udobju svojega doma ali pisarne, ne da bi se morali kamorkoli voziti. Popolnoma sami se lahko odločite, kdaj boste posamezno lekcijo predelali.

- V vsaki lekciji vas čakajo številni interaktivni elementi, s katerimi lahko na igriv in zabaven način takoj preverite, kako

dobro ste vse razumeli – kvizi, testi, dialogi, predstavitev in drugo.

- Multimedijška vsebina je praktično in jasno strukturirana, – grafično poudarjene naloge, praktična priporočila, pomembni nasveti...
- Pregledna in funkcionalna navigacija je vedno pri roki za individualne lekcije.

Celotna vsebina in vse povezane informacije na eni spletni strani

SPLOŠNI POGOJI

Dostopne podatke za e-izobraževanje boste prejeli na vaš elektronski poštni naslov. Za proračunske porabnike veljajo plačilni pogoji v skladu z zakonodajo o javnih plačilih. S prijavo sprejemate ta določila in splošne pogoje.

POSEBNE UGODNOSTI

Posebne ugodnosti

- drugi udeleženec **10 % popusta,**
- tretji in nadaljnji udeleženci **20 % popusta,**
- 10 % popusta na strokovne priročnike in izobraževalne portale.

NE SPREGLEJTE: 20 % popust za mikropodjetja, fizične osebe in društva! Uporabite Kodo za popust: MICRO20

Navedeni popust se ne seštevava z drugimi popusti, razen s popustom za več udeležencev izobraževanj. Kodo uporabite v košarici ali jo pripišite.