



ZISKOVÉ TELEFONOVÁNÍ

PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE

<https://www.treninky.cz/trenink/ziskove-telefonovani-111>

Ve spolupráci s **ab connectia s.r.o.**



**MAXIMÁLNÍ POČET
ÚČASTNÍKŮ**
12 účastníků



ÚROVEŇ KURZU
Základní



ČASOVÁ NÁROČNOST
16 hod / 2 dny

O čem trénink bude

Obsah programu je speciálně koncipován pro obchodníky v přímém prodeji, kteří potřebují odbourat bariéru k telefonování a naučit se řídit obchodní telefonát na klienty nové a přidělené.

Trénink je postaven jako 2denní program, který obsahuje:

- **1. den:** stavba obchodního telefonátu,
- následuje **14denní praxe** nováčků formou měřené aktivity,
- **2.den:** korekce odchylek call skriptu a živé volání na klienty.

Podmínkou pro účast na programu je, aby obchodník měl na druhý den s sebou telefon + 20 kontaktů na klienty, kterým bude volat.

Co použijete v praxi

Po absolvování tréninku, budete umět sestavit a řídit telefonní rozhovor tak, že dosáhnete výsledku, který vede k zisku.

Odnesete si návod jak:

- najít cílovou skupinu,
- sestavit záminku,
- zvládnout námitky klienta.

Naučíte se systematicky pracovat s vlastní databází klientů a tím si zajistíte stabilní příjem.

Na co se zaměříme

Zásady telefonování

Cílové skupiny: noví klienti, klienti z kmene

Zájmové věty pro konkrétní cílové skupiny

Reakce klienta + jejich zvládnutí

Sestavení vlastních cílů. Práce s databází kontaktů

Praktický nácvik telefonování

Kdo Vás bude trénovat



Kateřina Mendrok

Propojení věky ověřených pravidel jógy s dnešním životním stylem, právě teď, dává smysl.

Od samého počátku mé pracovní kariéry se pohybuji ve finančním sektoru, kde jsem získávala zkušenosti s přímým prodejem a aktivním obchodním telefonováním. Z korporátního prostředí, pojišťovny a bank, jsem přešla do vlastní firmy ab connectia s.r.o., kterou jsme založili společně s Gerhardem Mendrokem. Naše společnost se specializuje na poradenské a vzdělávací projekty, která jsou zaměřena na zvyšování obchodního výkonu našich klientů. Ve firmě, mám na starosti projekty budování, nastavení, rozjezd a podporu obchodních call center. Pro naše klienty řídím telefonní kampaně a projekty pro podporu prodeje jednotlivých služeb a produktů.

Postupem času, jsem nabyla odbornou způsobilost, která mě opravňuje k činnosti v oboru Yogy, kde aktivně působím jako lektor.

Tréninky, které vedu, jsou zaměřeny na zvýšení výkonu obchodního telefonování a také jak zvládnout negativní reakce klientů, jak pracovat se stresem a udržet si zásady zdravého pohybu mezi počítačem a židlí. Spojením těchto „tvrdých“ a „měkkých“ technik umožní zvýšení pracovního výkonu a „nezbláznit se“.

Trénink připravuje

Kateřina Mendrok

garant tréninku

treninky@treninky.cz

Zajišťuji realizaci tohoto tréninku tak, abyste byli v příjemném prostředí a poslouchali inspirativní téma vedoucí k Vašemu viditelnému zlepšení. Věřím, že to je důvod se k nám vracet.

