Commerciale e vendite

Comunicazione telefonica efficace: incrementare le vendite potenziando le phone skills

Se stai guardando questo corso sai già quanto sia importante la comunicazione telefonica. Con il telefono si acquisiscono nuovi clienti, si fidelizzano clienti in essere, si recuperano ex clienti, si stipulano contratti. Perchè scegliere questo corso? Per molti di noi il telefono è uno strumento di lavoro: se sei un operatore di call center, un centralinista, un venditore, saper parlare al telefono è come per un chirurgo saper usare il bisturi o per un musicista saper usare il proprio strumento. Molte persone pensano che parlare al telefono sia faticoso, difficile o noioso ma soprattutto stressante. Al telefono, invece, è stressante non trovare le parole giuste, sentirsi in imbarazzo, essere fraintesi e dover spiegare.
Esercitandoti nella pratica delle tecniche di comunicazione telefonica presentate in questo corso potrai diventare: – più fluido, – più sicuro/a – più convincente – più rilassato/a – più vincente

Obiettivi

Cosa imparerai con questo corso?
Ad usare meglio la tua voce;
Ad ascoltare e a percepire i dettagli della voce del tuo interlocutore;
Ad attirare l'attenzione del cliente e a mantenere alto l'interesse;

Ad usare le frasi giuste e a fare domande potenti ed efficaci;
Trasformerai ogni telefonata in uscita e in entrata in un'occasione di contatto positivo col cliente.

Imparerai a superare le obiezioni e le critiche e a gestire le telefonate a scopo commerciale.

Argomenti

Il potere della voce:
Saper Ascoltare
Diagnosi e problem solving
Tecniche comunicative da utilizzare

DURATA TOTALE:
10 ore

NUMERO PARTECIPANTI:
8

CALENDARIO:
dal: 13/10/2022
al : 03/11/2022

TERMINE ISCRIZIONI:
05/10/2022

MODALITÀ DI SVOLGIMENTO:
WEBINAR

REFERENTE DEL CORSO:
Francesca Barbieri
francesca.barbieri@formart.it
338 1189018

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:
190.00 € + IVA

Simulazioni comunicazione efficace

Il corso sarà realizzato solo al raggiungimento del numero minimo di iscritti.
Le date potrebbero subire variazioni.

Comunicazione Telefonica Efficace:
Programmazione delle telefonate
Marketing Telefonico: costruire una relazione per la vendita
Check-list di autodiagnosi di una telefonata
Simulazioni di telefonate con scopo commerciale

Prevenzione e risoluzione delle telefonate difficili:
Tecniche di prevenzione e gestione delle principali obiezioni
Check list di autodiagnosi di una telefonata
Simulazioni di telefonate con gestione delle obiezioni

Destinatari
Addetti al call center, addetti al teleselling, tecnici commerciali e tutti coloro che intendono acquisire abilità di telemarketing da spendere nel mondo del lavoro

Calendario
4 incontri webinar: il giovedì dalle 19.00 alle 21.30:

13, 20, 27 ottobre 2022
03, novembre 2022

Docenti
Martina Cavallari

Psicologa del Lavoro, Coach reti vendita e Formatrice expert sui temi della comunicazione efficace e delle tecniche di vendita per aziende leader di mercato nei settori servizi e produzione.