

کد کارگاه: ST\_09\_001

( فروش تلفنی )

کارگاه آموزشی:



• محتوای کارگاه

- زمان بندی در فروش تلفنی
- هدف گذاری فروش تلفنی
- برنامه ریزی فروش تلفنی
- اطلاعات در فروش تلفنی
- محاسبه فروش
- پیگیری

• مقدمه

فروش تلفنی یکی از روشهای کم هزینه برای جلب مشتری و کسب سود است. برای موفقیت در این نوع فروش ، باید به نکاتی کوچک و ساده توجه کنید تا فروشتان افزایش یابد.

شرایط شرکت کنندگان: مدیران فروش / کارشناسان فروش / سرپرستان فروش / کارمندان فروش

- ارایه گواهی نامه آموزشی داخلی ( در صورت درخواست جهت گواهی نامه بین المللی معتبر هزینه جداگانه محاسبه می گردد)
- پذیرایی از شرکت کنندگان (میان وعده) / ارزشیابی از فراگیران استادان
- ارایه مشاوره به شرکتها در حوزه های مختلف با شرایط ویژه توسط استادان
- استفاده فراگیران از سمینارهای شرکت با شرایط ویژه
- عضویت در باشگاه مشتریان و ارایه خدمات ویژه
- در صورت معرفی بیش از ۳ نفر در هر دوره ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می گردد.
- در صورت ثبت نام هر فرد جهت حضور در سه کارگاه آموزشی ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می گردد.

برای هماهنگی ثبت نام با واحد آموزش خانم مرجانی ۸۸۲۱۶۱۷۰ و ۸۸۲۱۶۹۸۷ تماس حاصل فرمایید.