

دوره بازاریابی و فروش تلفنی (با نگرش بازار ایران)

هدف:

بازاریابی و فروش تلفنی نیز در کنار سایر شیوه‌های بازاریابی و فروش توانسته است به سازمان‌ها و بنگاه‌های اقتصادی در دستیابی به اهداف اساسی نظام بازاریابی شامل جذب، نگهداری و رشد دادن مشتری کمک کند. این شیوه یکی از رایج‌ترین ابزارهای بازاریابی و فروش است. شرکت‌های پر قدرت برای رونق بخشیدن به فعالیت‌های خود قادرند به بهترین نحو از این ابزار کارآمد و پرسود بیشترین درآمد را کسب کنند. بازاریابی و فروش تلفنی دانشی علمی به همراه پشتوانه‌های تجربی و مهارت‌های عملی است که تنها افراد واجد آموزش قادرند از آن بهره ببرند.

سرفصل‌ها:

- ✓ بررسی علل خرید کردن مشتریان؛
- ✓ مروری بر شناسایی تیپ‌های شخصیتی؛
- ✓ ابزارهای لازم برای بازاریابی و فروش تلفنی؛
- ✓ تأثیر صدا و لحن در بازاریابی و فروش تلفنی؛
- ✓ تکنیک هدف‌گذاری در بازاریابی و فروش تلفنی؛
- ✓ تعاریف و مفاهیم اصول بازاریابی و فروش تلفنی؛
- ✓ تکنیک‌های یادداشت‌برداری صحیح و گوش دادن فعال؛
- ✓ کلمات و عبارات ممنوعه در بازاریابی و فروش تلفنی؛
- ✓ رسیدگی به شکایات مشتریان در بازاریابی و فروش تلفنی؛
- ✓ مهارت‌ها، تکنیک‌ها و تاکتیک‌های بازاریابی و فروش تلفنی؛
- ✓ شناسایی باورهای محدودکننده‌ی یک بازاریاب و فروشنده‌ی تلفنی؛
- ✓ آموزش تهیه‌ی متن معرفی (Script) تأثیرگذار به صورت عملی در کارگاه.

نحوه‌ی برگزاری: کلاس به صورت حضوری و آنلاین برگزار می‌شود.

زمان برگزاری: چهارشنبه‌ها ۱۶ الی ۲۰.

جلسه اول: ۵ شهریور ۱۳۹۹.

زمان کل دوره: ۱۶ ساعت (۴ جلسه‌ی آموزشی).

تهیه‌ی کتب معرفی شده از سوی مدرس برای دانشجویان دوره چنانچه از انتشارات بازاریابی باشد با بیست درصد تخفیف خواهد بود.

اعطای گواهینامه آموزشگاه بازاریاسازان صرفاً به کسانی تعلق می‌گیرد که در طول دوره بیش از ۱/۴ غیبت نداشته باشند.

مبلغ سرمایه‌گذاری دوره حضوری: ۱,۰۳۰,۰۰۰ تومان

مبلغ سرمایه‌گذاری دوره آنلاین: ۸۲۴,۰۰۰ تومان

جهت کسب اطلاعات بیشتر و ثبت‌نام با آموزشگاه بازاریاسازان ۴-۰۱-۲۸۴۰۲۶۶۰۲۱ و یا سرپرست آموزش خانم معصومه مهدی پور

با شماره ۰۹۳۹۵۳۵۲۳۰۱ تماس حاصل فرمائید.