آموزشگاه بازارسازان
Bazarsazan Marketing School

بازاریابی و فروش تلفنی

آموزشگاه بازارسازان
Bazarsazan Marketing School

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. شرکت های پرقدرت 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.

آموزشگاه بازارسازان
Bazarsazan Marketing School

محتوا:

- 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 تاکنیک‌های بازاریابی و فروش تلفنی
- شناسایی باورهای محدودکننده‌ی یک بازاریاب و فروشنده‌ی تلفنی
- آموزش تهیه‌ی متن معرفی (Script) تأثیرگذار به صورت عملی در کارگاه

آموزشگاه بازارسازان
Bazarsazan Marketing School

کد ۳۴

مدرسان:

دکتر رضا اکبری اصل

مدت دوره:

۱۲ ساعت– ۳ جلسه ۴ ساعته

مبلغ سرمایه گذاری:

۱,۵۰۰,۰۰۰ تومان

کارشناس آموزش:

خانم امیری