

کارگاه بازاریابی و فروش تلفنی (با نگرش بازار ایران)

• مخاطبان: مدیران بازاریابی، فروش و کارشناسان فروش و فارغ التحصیلان رشته های مختلف بازاریابی

• کارگاه نظری:

- نقش صدا و لحن در فروشندگی تلفنی
- مروری بر مفاهیم پایه ای بازاریابی و فروش و رفتار مشتریان
- تعریف بازاریابی و فروش تلفنی
- نحوه ورود اطلاعات و فریز کردن ذهن مشتری
- عوامل اثر گذار بر روی مذاکره با مشتریان از طریق تلفن
- قوانین طلایی در فروش تلفنی
- مقدم ای بر ارتباطات اولیه با مخاطبان
- الکلنگ مذاکره تلفنی
- مقدمه ای بر شناسایی تیپ های شخصیتی و هوش هیجانی
- قوانین ارتباطات مؤثر در فروشندگی تلفنی
- نحوه بستن عملیات فروش تلفنی

• کارگاه عملی:

- تجزیه و تحلیل صدا های ضبط شده از تیم حاضر در کارگاه
- مدت کارگاه: ۱۶ ساعت

تاریخ برگزاری: ۲۱ مهرماه ۹۸ روزهای یکشنبه از ساعت ۱۶ الی ۲۰

مبلغ سرمایه گذاری: ۷,۵۰۰,۰۰۰ ریال

مدرس: دکتر رضا اکبری اصل