



آموزشگاه بازاریازان  
Bazarsazan Marketing School

## بازاریابی و فروش تلفنی

- شناسایی باورهای محدودکننده یک بازاریاب و فروشنده تلفنی
- تکنیک هدف گذاری در بازاریابی و فروش تلفنی
- تعاریف و مفاهیم اصول بازاریابی و فروش تلفنی
- مهارت ها و تکنیکهای بازاریابی و فروش تلفنی
- کلمات و عبارات ممنوعه در بازاریابی و فروش تلفنی
- ابزارهای لازم برای بازاریابی و فروش تلفنی
- تأثیر صدا و لحن در بازاریابی و فروش تلفنی
- تکنیک یادداشت برداری صحیح و گوش دادن فعال
- رسیدگی به شکایات مشتریان در بازاریابی و فروش تلفنی
- مروری بر شناسایی تیپ های شخصیتی
- بررسی علل خرید کردن مشتریان

✓ شروع دوره: نیمه اول تیرماه ۱۴۰۳

✓ روز: سه شنبه ها

✓ تعداد جلسات: ۳ جلسه

✓ کارشناس آموزش: خانم مونا راد- ۰۹۱۰۳۱۴۶۷۷۰