**Тренинг «ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ МЕТОДОМ «ХОЛОДНЫХ» ЗВОНКОВ»**

**Цели тренинга:**

* Дать участникам представление о «холодных» звонках
* Познакомить участников с навыками эффективных «холодных» звонков
* Отработать навыки «холодных» звонков
* Получить обратную связь о текущих навыках «холодных» звонков с целью их дальнейшего развития

**Содержание тренинга:**

1. «Холодные» звонки: общие вопросы
* Особенности «холодных» звонков
* Стадии «холодного» звонка
1. Подготовка
* Элементы подготовки к «холодному» звонку
* Цель звонка
* Выгоды Клиента
* Сценарий разговора
1. Вступление в контакт
* «Прорыв» через секретаря
* Вступление в контакт с ответственным лицом
* Как говорить?
1. Создание заинтересованности
* Создание заинтересованности ответственного лица
* Алгоритм формулирования цели звонка
* Типы вопросов
* Проверка понимания
1. Назначение встречи
* Тактика назначения встречи
* Вопросы, стимулирующие решение
* Алгоритм разработки сценария разговора
1. Работа с возражениями
* Алгоритм работы с возражениями
* Примеры ответов на типичные возражения
* Прием «Управляющий вопрос»

**Разработка участниками плана развития навыков после тренинга**

**ОСОБЕННОСТИ ПРОГРАММЫ**

Программа основана на исследованиях, в ходе которых было проанализировано более 4 000 «холодных» звонков. Поведение продавцов было проанализировано по 50 индикаторам поведения. После чего успешные звонки (есть продажа или встреча) были отделены от неуспешных (отказ), и были выделены те индикаторы поведения, которые наиболее сильно влияют на успех звонка.

**В результате проведенного исследования была описана модель успешного поведения телефонного продавца, и разработана программа, которая позволяет использовать эту модель.**

**ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ**

Менеджеры по продажам, торговые представители, осуществляющие «холодные» звонки (звонки новым Клиентам)

**Продолжительность**: 2 дня

**Количество участников**: не более 12