

Kuidas läbi kõnede analüüsi parandada telefonimüügi tulemuslikkust ning arendada müügiinimesi?



06. juuni 2019

Kestus: 1 päev

Müük telefoni teel on üks keerulisemaid müügivorme, sest seda tehes me sekkume kliendi tegemistesse, teadmata, mida ta hetkel teeb ja milline on keskkond, kus ta viibib.

Kuidas olla valmis ja õppida kiirelt reageerima erinevatele olukordadele müügiprotsessis, märgata ja kuulda ostusignaale ning kõike muud olulist, mis annaks võimaluse teha kliendile tulemuslik müük? Üks väga efektiivne meetod telefonimüügi oskuste õppimisel ja müügiinimese arendamisel on kõnede analüüs. Läbi oskusliku kõnede analüüsi on võimalik leida nendele küsimustele vastuseid, lisaks uusi ideid ja võimalusi, kuidas muuta telefonivestlus tulemuslikumaks.

Koolituse eesmärk

on anda osalejatele teadmised ja praktilised oskused telefonivestluse analüüsi läbiviimiseks müügiinimesega, et seeläbi tõsta ettevõttes tehtavate müügikõnede efektiivsust ja tulemuslikkust.

Koolitusele on oodatud

müügijuhid, kes ise igapäevaselt juhendavad, õpetavad ja arendavad oma müügiinimesi. Koolitus sobib ka telefonimüüjatele, kes soovivad oma oskusi täiendada ning sisekoolitajatele ja mentoritele, kes soovivad omandada teadmisi kõnede analüüsi õpetamise metoodika vallas.

Koolitusel osaleja õpib:

- mis on olulised märksõnad ja millele pöörata tähelepanu kaasaegset telefonimüüki tehes
- paremini mõistma kliendi ostukäitumise tagamaid ning motive
- ära tundma ja kuulma hea telefonikõne struktuuri ning selle tehnilist ülesehitust
- kliendi poolt tuleva erineva info kiiret tõlgendamist, mille kaudu juhtida vestlust müüjale soovitud suunas
- läbi kõnede analüüsi, kuidas täiendada ja muuta oma või müügiinimeste telefonivestlus tulemuslikumaks
- kuidas läbi kõnede analüüsi õpetada ja arendada juhina oma müügiinimesi või telefonimüüjana oma kolleegi, kellele ollakse mentoriks

Koolituse tulemusi hinnatakse arutelude, grupitööde ja praktikumi käigus. Tunnistuse väljastamise eelduseks on koolitusel osalemine terves mahus.

AJAKAVA

06.06.2019

09:45 - 10:00 ○ Kogunemine ja hommikukohv

Koolitus toimub Äripäeva Akadeemias, Vana-Lõuna 39/1, Tallinn. Ümbritsevatel tänavatel on kesklinna parkimistsoon. Majast 350 meetri kaugusel asub Europarkla (Vana-Lõuna 17), kus parkimistasu on 2 EUR/päev.

10:00 - 17:00 ○ Koolitus

Teemad, mida koolituse käigus käsitletakse

- Milline peaks olema kaasaegne telefonimüügi kõne struktuur ja müügiprotsess?
- Kliendi mõjutamise kaks teed – manipulatsioon ja inspiratsioon.
- Kuulamisoskus – võti kliendini.
- Kuidas teha kõnede analüüsi nii, et läbi selle oleks võimalik õppida ning olla tulemuslikum?
- Kuidas läbi kõnede analüüsi õpetada ja arendada oma müügiinimesi või kolleegi? Õpetamise metoodika.
- Praktiline kõnede analüüs.

Koolitusel kasutatavad meetodid

Koolituse eesmärgi saavutamiseks kasutatakse aktiivõppe meetodit, mis sisaldab telefonikõnede praktilist analüüsi, kogemusõpet ning tööd näidiskõnedega.

Koolituse ajakava:

10:00 - 11:30 Koolitus

11:30 - 11:45 Kohvipaus

11:45 - 13:15 Koolitus
13:15 - 14:00 Lõuna
14:00 - 15:30 Koolitus
15:30 - 15:45 Kohvipaus
15:45 - 17.00 Koolitus

LISAINFO

Osalemise tingimused

Registreerudes e-poe, e-kirja või telefoni teel, saadame Teile arve ja täpsema info osalemise kohta. Üks nädal enne igat koolituspäeva saadame Teile e-kirjaga meenutuse osalemise infoga.

Koolitusel osamine on nimeline, kuid saate osalejat tasuta muuta kuni koolitusprogrammi alguseni. Kui Te ei saa mingil põhjusel osaleda, palun andke sellest kindlasti teada e-posti aadressil akadeemia@aripaev.ee või telefonil 667 0439. Kui teatate oma mitteosalemisest kuni nädal enne kogu koolitusprogrammi algust, pakume mõnd muud samaväärset koolitust samal hooajal või tagastame 100% tasutud koolituse maksumusest; kui teatate vähemalt 3 tööpäeva varem, tagastame 50%. Muul juhul kuulub arve tasumisele.

AS Äripäev on Eesti Töötukassa koostööpartner. Tutvuge koolituskaardi infoga [SIIN](#). Täpsema info saamiseks võtke meiega ühendust telefonil 667 0439 või Liis.Lehtmets@aripaev.ee.