



**AldEkon účetnictví**

U Hřbitova 432/9

Prostějov - Držovice, 79607

[www.aldekon.cz](http://www.aldekon.cz)



## OBCHOD PO TELEFONU - DOMLUVTE SI SCHŮZKU A NAVAZUJTE VZTAHY S ÚSMĚVEM

### Program kurzu

#### PO TELEFONU - DOMLUVTE SI SCHŮZKU A NAVAZUJTE VZTAHY S ÚSMĚVEM

- o vítězství formy nad obsahem,
- o telefonickém ROZHOVORU,
- o upřímném zájmu o člověka, kterého ještě neznáme,
- o hezké prezentaci sebe sama, vlastní produktu a firmě,
- o argumentaci v telefonu.

Kurz je pro ty z vás, kteří si domlouvají schůzky po telefonu, či je jejich cílem navazovat po telefonu se svými klienty vztah a zaujmout je vaším produktem, vaší prací.

Na kurzu budete trénovat hezké povídání o sobě, svém produktu a firmě. Budeme se věnovat Vaším užitkům pro klienta. Proběhne následek začátku hovoru. V rámci tréninku argumentace v telefonu při domlouvání schůzky proběhne živé telefonování s lektorkou, která bude hrát obchodníka a někteří účastníci budou hrát svízelné klienty, se kterými bude schůzku domlouvat.

#### Obsah kurzu:

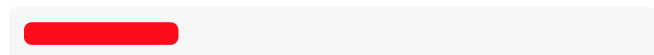
1. Struktura hovoru. Ne callskript. Jak domluvit schůzku.
2. Cíl hovoru a schopnost hovor vést.
3. Využití otevřených a uzavřených otázek v telefonu.
4. Jak zaujmout a jak získat důvěru.
5. Jak pracovat s hlasem. Jaké zvolit tempo, pomlky. Trénink vyčkávání na odpověď.
6. Námitky jako příležitost k prodeji.
7. Úsměv v hlase, schopnost dotáhnout hovor do konce.
8. Prezentace pomocí užitků a výběr správných slov pro osobu, se kterou telefonujeme.
9. Asertivita s lidskou tváří. Dovednost nebrat si típnutý hovor osobně.
10. První věta a poslední věta. První dojem a co si o mě bude pamatovat.
11. Schopnost domluvit si další komunikaci. Jak telefonováním neztrácet čas.
12. Poznámky a další aktivita po telefonu.
13. Vedení osobní statistiky, aby mě telefonování bavilo.
14. Tři typy lidí. Jak je poznat a rychle reagovat v telefonu. Dle knihy [Za to můžeš ty .. můj mozku.](#)

#### Reference:

Nejdůležitějším stavebním kamenem úspěchu v obchodě pro získání nového zákazníka je první kontakt s ním. V našem případě se jedná o nelehký kontakt telefonický. Na tuto těžkou disciplínu jsme si vybrali externí profesionální lektorku v oboru Reginu Vondrovou. Na základě intenzivního školení jsme získali ucelený návod, jak chytře zákazníka oslovit, jakou metodiku pro zefektivnění procesu sjednávání schůzek dodržovat a jak zaznamenávat a analyzovat odchozí hovory. Děkuji Regině za rozvoj našich obchodních týmů. Její rady a podněty denně využíváme v praxi.

Tomáš Meloun, jednatel společnosti netpromotion group s.r.o.

Úroveň kurzu **1 - Základní**



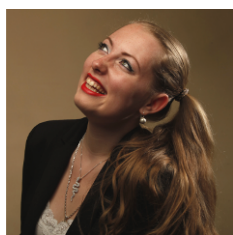
Časová náročnost **6 hodin**



Žádné termíny.

## Školit vás budou

### **Bc. Vondrová Regina**



Pod vlastní značkou Aktivní Networking učí firmy i jednotlivce zážit při tvorbě a práci s jejich sítí kontaktů, jednotlivých vztahů, ať už obchodních, na pracovišti nebo při realizaci společenských akcí. Denně telefonuje, domlouvá schůzky, vyřizují vlastní objednávky, vyjednává - věnuje se obchodu. Spolupracuje s týmem neziskové organizace EduFórum Praha, kde se pořádají večerní networkingová setkání o inovacích ve vzdělávání. Navazování a budování vztahů je pro ni denním chlebem. To, co učí, dělá každý den!