

Kursusbeskrivelse

Salgsteknik for ”ikke sælgere”

Phonerkursus 1

Udbytte

Målet er at give deltagerne overblik over teknikker til at få resultater ved at bruge telefonen i salgsarbejdet.

Du får værktøjer og teknikker og du får lejlighed til at afprøve dem i praksis.

Deltagere

Målgruppen er alle som arbejder med opsøgende salg pr. telefon.

Kurset er egnet for både den nyansatte og den mere erfarne, der har behov for en opdatering.

Indhold

Programmet omfatter:

- Mål med telefonsamtalen
- Initiativ i samtalen
- EFU modellen
- USP
- Interessevækkere
- Lytteteknik
- Spørgeteknik
 - Åbne, hv-, ledende, direkte, styrende og baggrunds-spørgsmål
- Indvendingsbehandling
 - Ægte og uægte
- Delaccepter
- Købssignaler
- Afslutningsteknikker
- Kommunikationsregler
- Faldgrupper
- Praktiske øvelser

Kursusform

Kurset er baseret på et afvekslende miks af højt kvalificerede teoretiske oplæg som giver deltagerne viden, inspiration og effektive metoder.

Desuden er der stor vægt på praktiske øvelser.

Varighed

1 dag fra kl. 9.00-16.00.

Kurset kan foregå i virksomheden eller på et conference- / kursuscenter. Bed om tilbud.

Pris

Kr. 2.500 excl. moms (for første deltager fra en virksomhed).

Kr. 2.000 excl. moms for efterfølgende deltagere.

Prisen er incl. kompendium med kursusmaterialet og fortæring (morgenbrød, frokost, kaffe og vand).

Faktura og bekræftelse sendes efter modtagelse af tilmelding. Tilmelding er bindende 1 måned før kursets afholdelse.

Tilmelding

Tlf 43 52 66 99

web: www.optimer.dk

Fax 43 52 66 90

e-mail: info@optimer.dk

Yderligere information

Kontakt Optimax.