

## **Телефонные продажи.**

Тренинг фокусирующийся на особенностях телемаркетинга.

Цель: выработка навыков эффективных продаж по телефону.  
Тренинг ориентирован в первую очередь для продавцов, прошедших предварительную подготовку.

Программа:

1. Вводная часть.
2. Принципы эффективных продаж по телефону.
3. Этика при общении по телефону.
4. Как правильно слушать и слышать клиента.
5. Особенности работы с возражениями по телефону.
6. Практика.
7. Заключительная часть.

Продолжительность – 5 часов.

Консалтинговая компания «Призма»



+38093 992-43-45



[Prizma.adv@gmail.com](mailto:Prizma.adv@gmail.com)



<http://prizmanik.com.ua>  
<http://prizmanik.prom.ua>



prizma.nik