

HYVÄ KUULUU KAUAAS.



Uusien asiakkaiden kontaktointi on myyntiprosessin ensimmäinen ja tärkein osa-alue. Panosta siihen.

Puhelinkontaktointi on tehokkain keino tavoittaa uusi, potentiaalinen asiakas, mutta monelle soittaminen on kiusallinen tehtävä, joka edellyttää astumista epä mukavuusalueelle. Perjantai Telen Puhumalla paras -valmennuksessa opitaan tehokkaita toimintatapoja tulokselliseen ja ammattimaiseen puhelintyöskentelyyn.

Valmennuksen tavoitteena on:

- madaltaa puhelinkontaktointin kynnyksiä
- tehdä puhelinkontaktointista säännöllinen ja ammattimainen rutiini
- oivaltaa ammattimaisen puhelinkontaktointin tärkeys myyntiprosessin osana
- oppia tehokas ja laadukas kontaktointitapa harjoittelemalla

Puhumalla paras -valmennuksia järjestetään yritys kohtaisesti räätälöityinä sekä avoimina valmennuksina. Käytännönläheinen valmennus on tarkoitettu kaikille myyntityötä tekeville päälliköistä myyntineuvottelijoihin ja opitut asiat ovat suoraan hyödynnettävissä arkipäivän työskentelyssä. Mahdollista on myös henkilökohtainen coaching, joka on hyvin tehokas tapa oppia ja saada varmuutta omaan työskentelyyn.

Lisätietoa valmennuksesta saat puhelimitse 050 317 0323/Tiina Karvinen tai www.perjantai.fi.