

**Арт Бизнес Консалтинг**

(Нижнее Поволжье)

Волгоград, ул. Канунникова, 6/1

Волжский, ул. Карбышева, 76

Астрахань, ул. Бэра, 28а

**Телефон:**

+7 8442 59-34-77

+7 8442 50-34-77

+7 8512 72-34-77

**Интернет:**[www.abc-vg.ru](http://www.abc-vg.ru)[www.galinov.ru](http://www.galinov.ru)[abc@abc-vg.ru](mailto:abc@abc-vg.ru)

Art of Business Consulting

## Тренинговый семинар «Эффективные Телефонные Переговоры»



**Менеджеры, обученные по этой технологии, достигают следующих целей:**

клиент  
перезванивает сам,  
что-то заказывает у нашей компании,  
предлагает варианты сотрудничества или  
просто приводит других клиентов,  
или все это вместе.

**Главной целью этого семинара является подготовка менеджеров-экспертов по телефонным переговорам.**

### В результате тренинга участники научатся:

- Организовывать переговоры с клиентом таким образом, чтобы «клиент — сам» (соглашался, перезванивал, заказывал, приводил других).
- Легко входить в контакт с новыми клиентами и поддерживать по телефону контакт с уже имеющимися.
- Использовать свое собственное состояние (вызывать его и управлять им) для передачи максимально позитивного имиджа компании.
- Использовать широкий инструментарий средств речевого воздействия на клиента для достижения целей компании.
- Замечать по телефону самые мелкие реакции и перемены в настроении клиента и адекватно на них реагировать.



### Программа тренинга:

- Эффективное управление своим состоянием:
- Техники эффективной настройки на нужное собственное состояние.
- Техники контроля и удержания собственного эмоционального состояния.
- Эффективное установление контакта:
- Техники установления и поддержания контакта с собеседником по телефону.
- Техники калибровки реакции собеседника на предложение менеджера.
- Техники подстройки в телефонных разговорах (для последующего оказания влияния).
- Эффективная коммуникация (достижение своей цели в переговорах):
- Техники формирования у собеседника нужного эмоционального состояния.
- Техники грамотного донесения своего предложения до собеседника («чтобы дошло»).
- Подходы к грамотной подаче по телефону имиджа предприятия. Техники грамотной обработки возражений.

**В тренинге собрано все то, что реально используется высококлассными менеджерами-телефонистами в купе с проверенными технологиями НЛП и эффективных продаж.**

### Для кого этот тренинг?

- Для тех, чья прибыль (личная и прибыль компании) зависит от разговора по телефону. Продажники, ресепшн, сервисные службы и т. п.
- Для тех, кто регулярно решает трудные/конфликтные вопросы по телефону.
- Для тех, кто занимается поиском и привлечением клиентов по телефону.