

Cold Calling

OFERTA 2-DNIOWEGO WARSZTATU

Flagowy warsztat, który rozwiązuje 2 istotne problemy:



Ludzie z działów sprzedaży i obsługi klienta bardzo często nie radzą sobie ze stresem i presją wynikającą z ich pracy, a także stosują AutoSabotaż nawet nie zdając sobie z tego sprawy, przez co znacząco obniżają swoją skuteczność i wyniki sprzedaży oraz nie wykonują ani Cold Callingu, ani żadnej innej aktywności telefonicznej kierując się błędnymi przekonaniem.



Jak prowadzić skuteczny Cold Callig, do kogo dzwonić oraz jak sprzedażowo odbierać połączenia.



A gdyby tak pomóc im dając sprawdzone w praktyce i potwierdzone badaniami naukowymi sposoby na zarządzanie emocjami oraz techniki skutecznego Cold Callingu?

Cold Calling to trening tego jak:

- radzić sobie ze stresem i presją;
- eliminować AutoSabotaż;
- skutecznie wykonywać Cold Calling, aby otwierać lub zamykać sprzedaż;
- sprzedażowo odbierać połączenia od klientów;

Problemy ze sprzedażą wynikają ze strachu i wstydu, czyli czynników wewnętrznych.

Program warsztatu

DZIEŃ 1



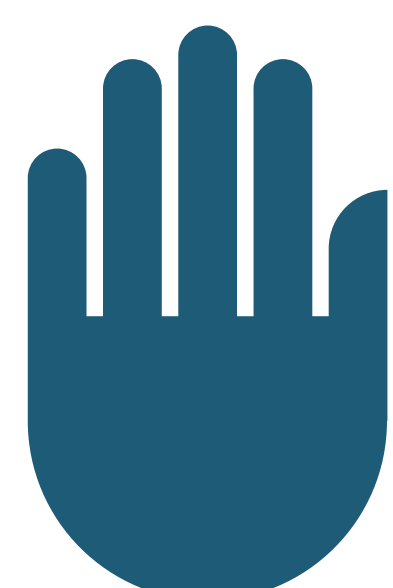
Techniki przygotowania mentalnego do Cold Callingu.



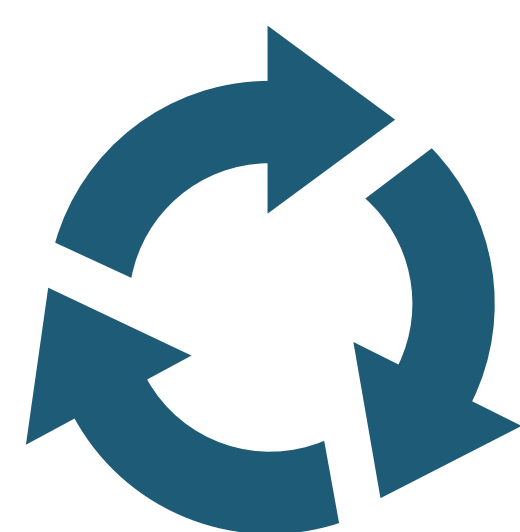
Jak się przygotować do rozmowy telefonicznej
- zarówno z obecnymi klientami jak i potencjalnymi klientami.



Jak dzwonić, czyli jak w oparciu o autorską technikę Unikalnej Rozmowy, znacząco zwiększyć skuteczność rozmów, np. Jak umawiać więcej spotkań oraz oczywiście zwiększyć sprzedaż!!!



Jak radzić sobie z obiekcjami, czyli strategię i techniki tzw. Rozbrajania, zabezpieczania i pracy z wątpliwościami klienta.



Jak zakończyć rozmowę i na co zwrócić uwagę, aby następnym razem rozmówca odebrał telefon - to bardzo ważny i często pomijany element w komunikacji telefonicznej. Wiele osób skupia się na dodzwonieniu i miłej rozmowie zapominając o skutecznym zamknięciu.

Program warsztatu

DZIEŃ 2

Trening praktyczny

Podczas tego dnia od razu wdramy, testujemy i kalibrujemy wszystko to, co wypracowaliśmy dnia pierwszego, wykonując na żywo telefony do klientów Państwa firmy. Oczywiście robimy to bardzo ostrożnie i z dużym szacunkiem do potencjalnych oporów uczestników. Jednak jak pokazuje moje doświadczenie, ta wspólna praca spaja zespół i uczy nie tylko skuteczniejszego dzwonienia, ale także współpracy i wymiany wiedzy.

Osobiście także dzwonię do Waszych klientów, aby upewnić uczestników, że to czego się nauczyli wynika z mojej praktyki i jest bardzo skuteczne.

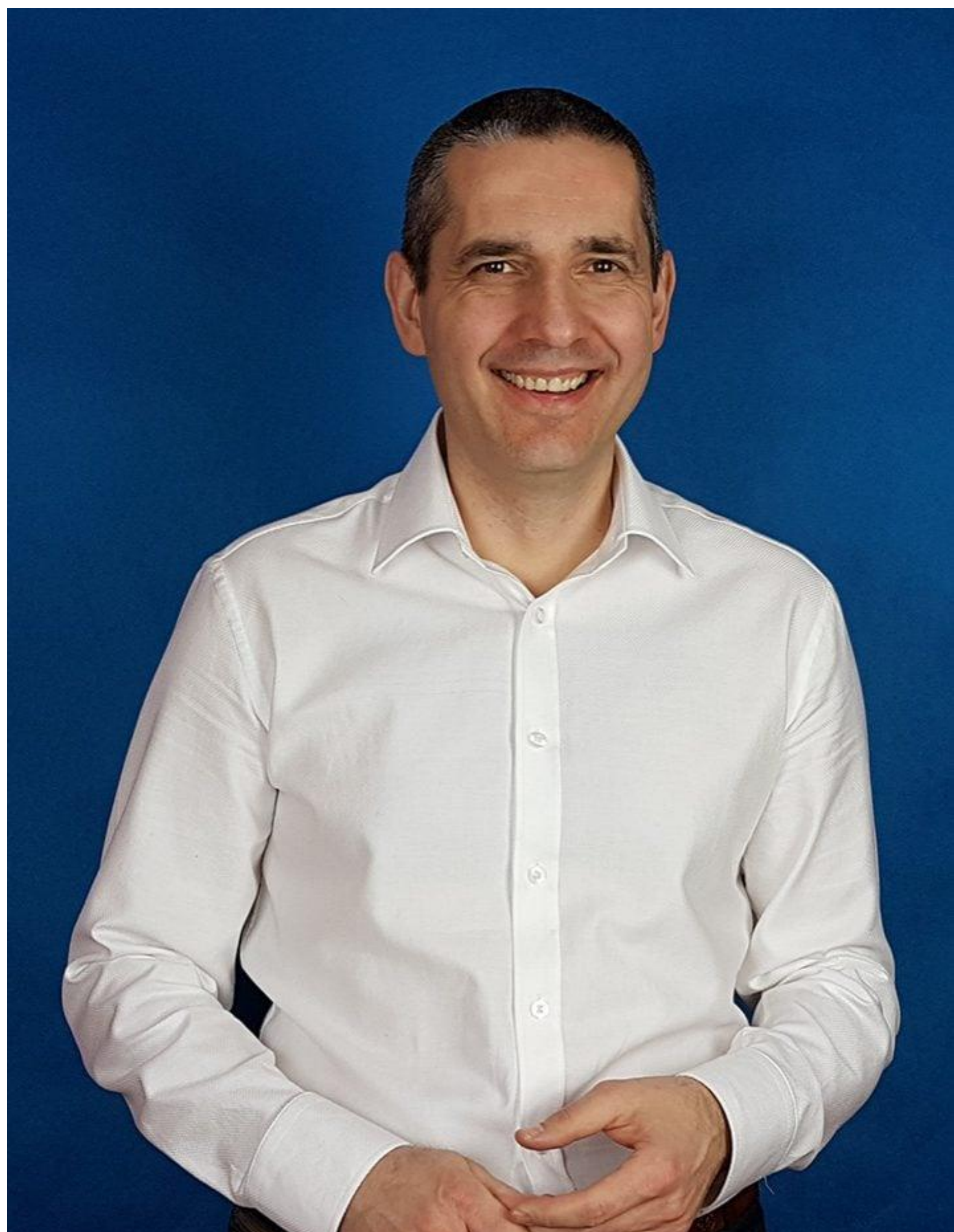
Pracujemy w grupach maksymalnie 12 osobowych.

KORZYŚCI Z WARSZTATU

- ✓ Umiejętność stosowania technik na poprawę nastawienia mentalnego.
- ✓ Gotowe procedury przygotowania się do rozmów.
- ✓ Opracowanie treści sprzedażowych rozmów telefonicznych.
- ✓ Strategie pracy z obiekcjami.
- ✓ Przećwiczone w praktyce wszelkie wypracowane pomysły i strategie.

**Inwestycja w dużo wyższą
skuteczność działu sprzedaży wynosi
12 500 zł netto za 16 h warsztatu.**

Karol Bartkowski



Praktyk Cold Callingu i Social Sellingu, czyli łączenia tego, co skuteczne z tym, co ponadto daje nieograniczoną dźwignię. Uznany ekspert z 43 miejscem na liście 100 najbardziej wpływowych Social Sellerów w Europie.

Skutecznie sprzedaje z pomocą telefonu, komunikatorów wideo, wideokonferencji, a także autorskich webinarów.

Prelegent wielu konferencji (w tym National Sales Congress), podcaster, bloger i autor artykułów w najważniejszych czasopismach dla ludzi sprzedaży w Polsce.

Sprzedawca z ponad 100 000 000zł sprzedaży własnej.

Mówca i trener z 18-letnim doświadczeniem oraz 2-letnim członkostwem w elitarnym Stowarzyszeniu Profesjonalnych Mówców, a także ekspert i prowadzący Brian Tracy International.

Współpracował m.in. z:



Mercedes-Benz



Zapraszam do kontaktu!

tel: 505-106-011

mail: karol@karolbartkowski.pl

www.KarolBartkowski.pl