

ПЕРВЫЙ КОНТАКТ С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ КЛИЕНТОМ: как увеличить шансы на успех



программа о том, как преодолеть негативное отношение к холодным звонкам и повысить эффективность первой коммуникации с потенциальными клиентами, сократив количество отказов

ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО

Проблема холодных звонков – их низкая эффективность, и это неудивительно, ведь большинство менеджеров по продажам не любит их делать. В нашей практике часто встречаются случаи, когда эффективность холодных звонков в отеле не превышает 0,1 – 0,0094%, что гораздо ниже среднего показателя 1-2%!

И дело не только в психологическом барьере. Ведь наши потенциальные клиенты существуют в условиях стресса и буквально тонут в обилии информации. Для того чтобы заинтересовать потенциального клиента, у вас есть всего несколько секунд (менее 3 сек. – для электронного сообщения и около 27 с. – при разговоре по телефону). Результатом первой коммуникации может быть либо долговременное сотрудничество, либо наглухо закрытая дверь на несколько лет вперед. Все зависит только от мастерства менеджера по продажам. Поэтому, ЧТО и КАК говорит или пишет менеджер – очень важно!

КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕШАЕТ ЭТА ПРОГРАММА

- Недостаточное количество потенциальных клиентов, соответствующих вашему продукту
- Частые отказы и отсутствие интереса к вашему предложению
- Недостаточное количество встреч с потенциальными клиентами
- Низкая конверсия первого контакта в потенциальные сделки
- «Психологический барьер» при первом контакте с потенциальным клиентом

ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

- помочь менеджеру по продажам разработать индивидуальную стратегию первого контакта с потенциальными клиентами,
- повысить эффективности первой коммуникации, увеличив конверсию первого контакта в потенциальные сделки

КОМУ БУДЕТ ПОЛЕЗНА

- ✓ всем сотрудникам отделов продаж и маркетинга
- ✓ менеджерам по развитию нового бизнеса
- ✓ всем, кто вовлечен в процесс привлечения нового бизнеса

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

- ⇒ Что такое холодный звонок, и почему так трудно общаться с незнакомыми людьми
- ⇒ Разработка стратегии первого контакта
- ⇒ Клиент и его потенциальные потребности — портрет персоны клиента
- ⇒ Специфика коммуникации и принципы убеждения
- ⇒ Подготовка электронного сообщения
- ⇒ Особенности коммуникации по телефону
- ⇒ Составление шаблона разговора по телефону
- ⇒ Работа с возражениями
- ⇒ Другие трудности при первом контакте

РЕЗУЛЬТАТ

Участники программы обучения смогут:

- разработать стратегию первой коммуникации, составить шаблон первого сообщения и холодного звонка
- увеличить количество холодных звонков и сообщений и начать активно привлекать потенциальных клиентов,
- побороть психологический барьер «холодного звонка» и повысить уверенность в себе и чаще добиваться позитивных результатов
- повысить эффективность первой коммуникации с потенциальными клиентами, конвертируя ее в последующие встречи
- значительно сократить число отказов при первом контакте
- измерить эффективность своей работы по привлечению нового бизнеса

ФОРМАТ ПРОВЕДЕНИЯ И СТОИМОСТЬ

- 1-дневный практический тренинг-семинар
 - длительность: 8 – 9 академических часов
 - стоимость: 89 000 руб. (за группу)
 - количество человек в группе – не более 15 человек
- Онлайн курс 10 занятий + финальный тест
 - длительность: 1,5 месяца (занятия 2 раза в неделю, каждое по 1 – 1,5 часа)
 - стоимость: – 12 900 руб. (с человека)к
 - количество человек в группе – от 2 до 20 человек

