

```
window.yaContextCb.push(=>{ Ya.Context.AdvManager.render({ "blockId":  
"R-A-7038977-3", "renderTo": "yandex_rtb_R-A-7038977-3" }) })
```



Что за курс.

Обучающий курс-тренинг по технике холодных звонков. Все известные вопросы связанные с холодными звонками - от базовых техник до планирования и статистики.

Эффективные пошаговые техники преодоления страха при звонке, прохода секретарей, убеждения клиентов, создания базы клиентов, назначения встреч и заключения договоров с клиентами.

Для кого этот курс.

Курс подойдет широкому спектру людей связанных с продажами: для продавцов, для начальников отделов продаж, для директоров.

Что вошло в курс.

- 21 каст по всем темам связанных с "холодными звонками"
- Огромное количество практических техник увеличения продаж холодными звонками
- Два отличных бонуса при оплате участия прямо сейчас

Вот что вы сможете узнать из курса:

- Какие базовые техники просто необходимы для успеха в холодных звонках
- Вы узнаете о простых техниках холодных звонков, которые работают в России
- Почему большинство западных методик слабо работают на нашем рынке
- Почему большинство холодных звонков заканчиваются "НЕТ" и как этого избежать
- Особенности и секреты создания продающего скрипта для холодного звонка
- Как сделать настоящий продающий скрипт для холодного звонка своими руками.
- Чем грамотно сделанный скрипт отличается от чтения по бумажке?
- Почему скрипт - это не повторение заученного текста?
- Какую подготовительную работу следует провести, прежде чем писать скрипт для собственной компании?
- На что нужно обратить внимание в обязательном порядке?
- Какие обязательные пункты должны присутствовать в тексте холодного звонка?
- Почему сделанный по всем правилам скрипт лучше, чем самая классная импровизация?
- Правда ли, что лучшие продавцы пользуются скриптами каждый день?
- Как выглядит пошаговый план создания скрипта для холодного звонка?
- 9 обязательных этапов, которые просто должны присутствовать в каждом холодном звонке
- Почему большинство скриптов в российских компаниях чудовищно неэффективны

- Борьба с возражениями как она есть: простой пошаговый план работы
- Как составить эффективный инструмент борьбы с возражениями своих клиентов

- Что нужно делать для того, чтобы клиент спрашивал то, что вы хотите
- Как борьба с возражениями может стать простой и приятной забавой для ваших продавцов
- Вы получите готовый список из 25 базовых возражений клиентов и более чем 147 ответов на них
- Вы узнаете эффективные стратегии работы со входящими звонками: как работать с клиентами, которые уже готовы к покупке
- 18 простейших показателей, узнав о которых, вы поймете, почему конкретно в вашем случае холодные звонки работают не так эффективно, как вы планируете...

- Принципы ежедневной работы с необходимыми показателями. Как только вы начнете ежедневно отслеживать эти показатели и бороться с ними, результаты продаж станут намного лучше...
- Вы узнаете о 3-х доступных источниках данных, где вы сможете черпать множество информации о проблемах и "узких местах" вашей системы продаж холодными звонками. Лучше всего то, что эти источники у вас уже есть... я просто покажу, как ими правильно пользоваться
- Вы узнаете о явных и скрытых ПРИЧИНАХ, а также косвенных сигналах уменьшения продаж холодными звонками
- И о том, ЧТО нужно делать для того, чтобы информация, которую вы возьмете из причин и источников данных, помогла вам исправить ситуацию в лучшую сторону
- Вы узнаете о 6 БЛОКАХ и 9 ЭТАПАХ, которые должны присутствовать в тексте каждого холодного звонка... если, конечно, вы хотите увеличить продажи вашей компании и свои лично
- Вы узнаете о том, какие существуют этапы закрытия сделки при холодных звонках и как преодолеть их быстрее всего
- Я дам Вам четкий план действий, как организовывать продажи при входящих телефонных звонках. Большинство предпринимателей даже не задумываются об этом... и поэтому теряют сотни клиентов в год
- Я расскажу вам, какую подготовительную работу нужно провести, если вы хотите, чтобы ваши продавцы действительно понимали ЧТО они продают и ПОЧЕМУ клиенту будет выгодно это купить
- А в качестве изысканного десерта вы узнаете, что такое список ВЫГОД и ПРЕИМУЩЕСТВ и как правильная работа с ним значительно облегчает процесс продажи
- Вы освоите простой и доступный способ НАЙМА новых продавцов. Наверняка вы уже не раз с этим сталкивались и знаете, что найти грамотного продавца - это серьезная задача даже в Москве - я дам вам решение, которое поможет.
- Вы узнаете об этапе, который должен входит в каждый процесс продажи на входящем звонке... и который не использует практически никто из ваших конкурентов. Если вы включите этот этап в работу вашей компании, то получите практически неиссякаемый источник контактов новых клиентов

- Вы узнаете о том, как система продаж холодными звонками помогла увеличить объем продаж в 4 РАЗА - на примере компании, в которой я работал в то время
- Я расскажу вам о 4 основных ПРИЧИНАХ УВОЛЬНЕНИЯ продавцов, работающих на холодных звонках
- Вы узнаете о 3-х методах, которые на практике зарекомендовали себя как надежные в деле закрепления продавцов в отделе продаж
- Вы узнаете о том, как работать со статистикой продаж и чем она может Вам помочь
- Я расскажу вам, как я поднял свои продажи на 15% только за счет того, что стал правильно работать со статистикой
- Вы узнаете, как создавать базу клиентов с нуля - если это необходимо
- Вы узнаете, ГДЕ искать новых клиентов и КАК это делать
- Вы узнаете, как работать с УЖЕ готовой базой клиентов для достижения МАКСИМАЛЬНОГО эффекта
- Что делать с клиентами, которые сказали НЕТ, но ведь у вас остались их контакты...
- Система работы с отказниками, которая позволила мне делать 25% продаж на тех, кто уже сказал "НЕТ"
- Как просто и правильно работать с базой клиентов так, чтобы никого не забывать и звонить всегда вовремя
- Несколько простых слов, которые ВСЕГДА обеспечивали мне возможность позвонить клиенту еще раз
- Как сделать так, чтобы клиент ЖДАЛ вашего звонка и горел от нетерпения
- Как планировать свои звонки так, чтобы тратить на них как можно меньше усилий
- Как строить свой день так, чтобы увеличить количество личных продаж...
- Как планировать свои продажи, чтобы не остаться с носом в конце месяца..
- Как видеть возможности для продажи, а не проблемы
- Как строить свой звонок так, чтобы он был интересен клиенту
- 3 проверенных на практике способа, как проходить привратников и секретарей в компаниях клиента (оттестировано лично!)
- Несколько полезных приемов, которые помогут вам быстро убедить лицо, принимающее решение утвердить ваше предложение у директора компании-клиента
- Как не продавать, а становиться полезным
- Как работать со своим внутренним состоянием и стать увереннее
- Как бороться со страхами - простое, но эффективное упражнение
- Основные проблемы при холодных звонках и их решение
- Аспекты психологической и физиологической настройки на звонок
- Навыки работы с планированием звонков
- Как быстро принять решение, с кем работать в компании клиента (прстой тест)
- Как работать с собственными эмоциями и откатами
- Почему работа "наскоком" НИКОГДА не позволит вам выполнить план продаж
- Как планировать холодные звонки для того, чтобы увеличить конверсию
- Как сделать так, чтобы клиент понял, почему он должен это купить именно у ВАС

- Чем отличаются выгоды от преимуществ и как создать собственный список выгод и преимуществ для вашего товара (или услуги)
- Работа с внутренним состоянием: как не дрожать перед холодным звонком
- 3 типа клиентов и особенности работы с каждым из них
- Как работать с отложенными клиентами и отказниками
- Как быстро начать применять SPIN-продажи в холодных звонках
- Как выстроить оптимальную структуру отдела продаж при холодных звонках
- Я дам вам простой метод, который позволит ускорить рассмотрение вашего предложения клиентом
- Я расскажу о том, как использовать при продажах холодными звонками современные маркетинговые методы, как, например, Case-Study
- Вы узнаете про 3 основных типа клиентов и способы работы с каждым из них
- И многое другое...

Бонусы.

- "Самодисциплина для продавца" - тенинг.
- Участие в мастер-группе.

Дополнительную информацию смотрите на сайте курса:
[\(перейти на страницу курса\)](#)

[Узнать подробности](#)

```
window.yaContextCb.push(()=>{ Ya.Context.AdvManager.render({ "blockId":  
"R-A-7038977-2", "renderTo": "yandex_rtb_R-A-7038977-2" }) })
```