



מכללת R.E.S

למידה • עשיה • הגשמה

קורס מכירות טלמרקטינג וטלמיטינג

העולם עבר לזום, וגם כשנחזור מהקורונה, אם יקרה בקרוב, לקוחות התרגלו לטלפון ולאינטרנט

הלימודים הינם לימודי ערב
פעם בשבוע מ-18:00-21:00



היחודיות של מכירה און ליין, איפה הלקוח כוגש אותי ושפת הגוף של האינטרנט לעשות רושם ראשוני מנצח

1 שיעור

שיטות לפתיחת שיחת טלפון תוך זיהוי מצב המוכנות של הלקוח מבחינה טכנית. זיהוי מצב המודעות של הלקוח בטלפון תוך כדי השיחה למרות שאיננו רואים את פניו. איך לגרום ללקוח כן לקבל את השיחה שלנו

2 שיעור

במקום תסריט שיחה נוקשה - מודל מכירה גמיש בטלפון, כי אנשים הם יצור דינמי, אימון מנטלי איך לא להשחק ולהקריין רעננות

3 שיעור

מודל המכירה בארבע צבעי תקשורת בטלפון, למכור דרך זיהוי קול הלקוח

4 שיעור

הצגת מוצר כשהלקוח לא רואה, מודל ניומרקטינג להמחשת תועלות המוצר, התגברות על התנגדויות, זיהוי רמזי סגירה, מודל הסגירה המנצחת ומשיכת לידים נוספים

5 שיעור