



TELEFONDA SATIŞ TEKNİKLERİ

- Telefonda Satış Nedir ?
- Satış Türleri
- Algılamalarına Göre İnsan Tipleri
- Telefon İle Satışın Avantaj ve Dezavantajları
- Satış Amaçlı Arama Yaparken Dikkat Edilecek Konular
- Sesi Etkili Kullanmak
- Satış Amaçlı Görüşmelerde Dikkat Edilecek Kriterler
- Satış Amaçlı Görüşmelerde Yapılmaması Gerekenler
- Kullanılmaması Gereken İfadeler
- Satış Şansını Artırmak İçin Öneriler
- Telefon İle Satışta 10 Önemli Unsur
- Telefonda Ürün ya da Hizmeti Tanıtma
- Soru Sorma Teknikleri
- Telefonda Satış Aşamaları
- Olası Müşteri İtirazları ve Yapılması Gerekenler
- Satış Sonrası İptaller ve Yapılması Gerekenler
- Satış Sinyallerini Alma
- Satış Kapama
- Vaka Çalışmaları

Süre 1 gün