

Семинар-тренинг «Организация работы по поиску и привлечению новых клиентов и раз



Харків, Україна

Привлечение клиентов - дело слишком серьезное, чтобы полагаться в нем на самих клиентов.

Я.Г. Критсотакис

Семинар-тренинг

«Организация работы по поиску и привлечению новых клиентов и развитию уже имеющихся»

Цель мероприятия: научиться с быстро и надолго находить своих клиентов

Аудитория семинара-тренинга: тренинг разработан для руководителей, менеджеров предприятий, маркетологов.

Программа:

I. Мотивация руководителя представительства (отдела) и менеджеров по продажам к активной и эффективной работе.

1. Система сбалансированных показателей – мешок с «пряниками» для мотивации персонала.
2. Самомотивация менеджеров для эффективной работы

II. Поиск новых клиентов:

1. Выделение групп целевых клиентов.
2. Стандартные и креативные пути поиска потенциальных клиентов: активное и пассивное привлечение новых клиентов.
3. Сбор первичной информации о потенциальных клиентах (элементы коммерческой разведки)
4. Алгоритм первичных контактов: как с первого шага привлечь внимание и возбудить желание.
5. Алгоритм телефонных переговоров с потенциальными клиентами (продажи по телефону)
6. Алгоритм личных встреч с целью выявления потребности и подписание договора

III. Развитие уже имеющихся клиентов

1. Программа лояльности: здравый смысл при удержании клиента.
2. Программа индивидуального развития клиента.
3. Стандарты обслуживания и сопровождения клиентов как гарантия долгосрочных отношений.

В ходе тренинга участники получают шаблоны всех алгоритмов и программ, а так же отработают их с учетом специфики своего предприятия.

Price: **2 400 грн.**

Тип оголошення:
Послуги, пропонуую

Торг: --

Сергеева Ольга

050-496-00-94

ул Багрия, 41