



Szkolenie online

SKUTECZNA UMAWIANIE SPOTKAŃ

dla zespołu Forum Nieruchomości Śląsk Wioletta Baranek



Czas trwania:

3 godziny

Trener prowadzący:

Iza Krejca-Pawski

CELE SZKOLENIA ONLINE:

Głównym celem szkolenia jest dostarczanie uczestnikom wiedzy o strategii telefonicznych rozmów z klientami. Szkolenie realizowane w formule treningu online skoncentrowanego tylko i wyłącznie na umawianiu spotkań.

Szkolenie skupione jest na ćwiczeniu i wypracowywaniu nowych, skuteczniejszych strategii inspirujących zespół do działania.

NARZĘDZIA, JAKIE WYPRACUJEMY:

- Mocne zdania otwierające rozmowę i budujące chęć poznania oferty podczas spotkania.
- Strategię rozmowy dla umawiania spotkań dopasowaną do specyfiki klientów.
- Scenariusze reagowania na obiekcje przed spotkaniem typowe dla obecnej sytuacji.

EFEKTY UDZIAŁU DLA UCZESTNIKÓW:

- Poznanie skryptu i strategii rozmów przez telefon.
- Zwiększenie motywacji do cold callingu i umawiania spotkań.
- Poznanie sposobów na angażowanie klientów w rozmowy i wyróżnianie się na tle konkurencji.
- Podniesienie skuteczności telefonicznych rozmów i umawiania spotkań dzięki opracowaniu reakcji na obiekcje i zastrzeżenia w obecnej sytuacji.
- Określenie skutecznych i nieskutecznych obszarów do zmiany w obecnie prowadzonych rozmowach.

SZKOLENIE STWORZONE Z MYŚLĄ O:

Zespołu Forum Nieruchomości Śląsk Wioletta Baranek, który poszukuje sprawdzonej strategii rozmowy, świeżego spojrzenia na rozmowy „cold callingowe” i inspiracji do zwiększenia ilości umawianych spotkań z klientami.

W JAKI SPOSÓB DBAMY, ABY SZKOLENIE SPEŁNIŁO PAŃSTWA OCZEKIWANIA?

Szczegółowo badamy Państwa potrzeby i specyfikę działania przykładowo poprzez:

1. Badanie w formie ankiet on-line dla uczestników określającą umiejętności umawiania spotkań.
2. Analizę przydatnych dokumentów np. stosowanych argumentów, e-maili, przesyłanych ofert itp.
3. **Analizę nagrań rozmów uczestników na potrzeby szkolenia (nagrania wykonane z trenerem)** w celu opracowania przykładów rozmów.
4. Rozmowy w celu ustalenia kluczowych obszarów do przepracowania.

Szczegółowe badanie potrzeb daje gwarancję dopasowania treści szkolenia do umiejętności i potrzeb uczestników.



Podczas szkolenia online uczestnicy widzą wszystkie przykłady i strategie na prezencji oraz uzupełniają otrzymane przed szkoleniem ćwiczenia, aby aktywnie uczestniczyć w szkoleniu.

Ponieważ szkolenie jest nagrywane, uczestnicy będą mogli wrócić do nagrania po szkoleniu i powtórzyć materiał.

ZARYS PROGRAMU SZKOLENIA – 3 godziny

Moduł 1. Mocne wejście w Cold Callingu. Przykuwanie uwagi i angażowanie klienta w rozmowę.

- Najczęstsze błędy w rozmowach i jak ich uniknąć? Analizujemy nieudaną rozmowę.
- Jak stworzyć skuteczną strategię rozmowy? Tworzenie scenariusza rozmowy umawiania spotkań w wyrazisty i biznesowy sposób.
- Jak wyróżnić się w oczach klienta przez telefon? Kluczowe zasady i przykłady co działa.
- Jak rozmawiać z pośrednikami, którzy nie chcą połączyć? Sprawdzone strategie.
- **Warsztaty:** 5 sprawdzonych sposobów budowania angażujących mocnych zdań na przykładach (najlepsze patenty!)

Efekty modułu: uczestnicy poznają skuteczną strategię rozmowy dopasowaną do klientów w obecnej sytuacji, która będzie budzić potrzebę podjęcia decyzji „tu i teraz”.

Moduł 2. Doprowadzanie do umówienia spotkania.

- Umawianie spotkań z klientami – kiedy przejść do ustalania terminu spotkania?
- Jak wykorzystać prośbę o wysłanie oferty na e-mail w strategiczny sposób?
- Kluczowa korzyść ze spotkania – jak ją opracować i dlaczego jest kluczowa?
- Zapraszanie na spotkanie – jak wzbudzić potrzebę i chęć spotkania?
- **Warsztaty:** ćwiczymy zapraszanie klienta na spotkanie tak, aby klient sam chciał się spotkać.

Efekty modułu: uczestnicy nauczą się jak zapraszać klienta na spotkanie tak, aby sam chciał wziąć w nim udział, dzięki zastosowaniu sprawdzonego patentu.

Moduł 3. Pokonywanie obiekcji przed spotkaniem – ćwiczymy reakcje na najczęstsze obiekcje!

- Pokonywanie barier i zastrzeżeń klientów: lista najczęstszych obiekcji przed spotkaniem typu „zastanowię się”, „zdzwońmy się później”, „teraz nie mam do tego głowy”, „nie jestem zainteresowany”.
- Jak umówić spotkanie dzięki obiekcji? Sprawdzonej praktyka.
- Jak kontraktować kolejną rozmowę, aby klient odebrał i chciał rozmawiać dalej?
- **Warsztaty:** Ćwiczenia rozmów z uczestnikami i podsumowanie szkolenia.

Efekty modułu: uczestnicy nauczą się reagowania na każdą obiekcję klienta dzięki sprawdzonym patentom oraz przećwiczą reagowanie z zastosowaniem 3 sprawdzonych metod.

IDYWIDUALNE COACHINGI PRZEZ SKYPE I TELEFON - WERYFIKACJA I TRENING ROZMÓW

Coaching 1x1 (Skype i przez telefon) – weryfikacja zmian wraz z treningiem rozmów i pokonywania obiekcji z trenerem.

Cel: kontrola postępów, doszkolenie brakujących elementów rozmowy, ocena postępów, korygowanie błędów, intensywny trening pokonywania obiekcji przez telefon.

- Coaching indywidualny dla każdego uczestnika przez Skype z treningiem rozmów i pokonywania obiekcji przez telefon – bieżące korygowanie rozmów i ćwiczenie całości rozmowy ze szkolenia.

Efekty dla zespołu: każda osoba otrzymuje informację zwrotną, nad czym powinna dalej pracować i co poprawić w rozmowach.



KALKULACJA

Szkolenie on-line - w kalkulacji uwzględniono:

- **Przygotowanie programu szkolenia na podstawie analizy celów i potrzeb Zamawiającego, badania potrzeb w formie ankiety on-line, uwzględniającego specyfikę pracy, wiedzę i doświadczenie, nagranie rozmów przed szkoleniem.**
- **Ćwiczenia dla uczestników z szablonami do zbudowania skutecznej rozmowy, przekazane jeszcze przed szkoleniem.**
- **Szkolenie online – ok. 3 godziny.**
- **30-sto dniowy dostęp do nagrania szkolenia w wersji online, dzięki któremu można wrócić do materiału i go utrwalić.**

Intensywne, 3 godzinne szkolenie online dla grupy ok. 4 osób
1800 zł + 23% VAT

Indywidualne coachingi po szkoleniu – przez Skype i telefon:
150 zł + 23% VAT – 1 osoba (45 minut)