

Все секреты успешной первой встречи

Алматы, Казахстан

Научитесь проводить идеальные первые встречи, привлекать целевых клиентов и делать предложения, от которых клиент не в силах отказаться. И Вам не будет равных.

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА:

Как продать свои услуги во время первого разговора по телефону

Табу телефонных разговоров

Подготовка к встрече. Что нужно знать, иметь и уметь

Как побороть в себе страх, что есть кто-то лучше вас

Всё о вашем клиенте

Психология клиента

Типы клиентов и особенности работы с каждым из них

Что нужно вашему клиенту

Полное построение первой встречи от самого начала и до конца

Какие материалы необходимы на первой встрече и табу

Intro первой встречи. как расположить и настроить клиента на совместную работу

Как презентовать свою команду

Что и когда стоит говорить о себе

Как отвечать на неудобные вопросы

Чего никогда и ни при каких обстоятельствах нельзя говорить клиенту

Поступки, которые уничтожают вас в глазах клиента

Скрипты, которые продают

Эксперт в глазах клиента

Пошаговый алгоритм действий после проведения первой встречи

Как понять готов ли клиент после первой встречи заключить с вами договор

Что необходимо сделать, чтобы заключить договор сразу же

Как не терять клиентов, которые вам не нравятся, но при этом, которые могут принести вам прибыль

Практические занятия по проведению первой встречи

Мастер-класс от Ольги Ермиловой "проведение первой встречи"

Модуль «секреты составления предложения для клиента от 15 минут до часа»

Специальный каст для новичков – как проводить первые встречи, не имея опыта.

Модуль «главные секреты первой встречи для новичков»

Модуль «ключевые ошибки, которые мешают достичь вам успеха во время первой встречи»

Расписание всех тренингов Вы можете посмотреть на нашем сайте <http://professionalwedding.org/school/raspisanie/>

Цена: **300 \$**

Тип объявления:

Торг: --

Услуги, предлагаю
