Cum sa crestem numarul de clienti Cum sa dezvoltam valoarea clientilor existenti?

Locul desfasurarii: RIN GRAND HOTEL
Organizator: Leads Management

Curs open - editia a 3-a Descoperiti cum sa aveti mai multi clienti, mai multe surse de clienti, mai multe intalniri de afaceri pentru a creste vanzarile utilizand tehnici telefonice avansate. Astfel veti avea posibilitatea de a intra in contact cu mult mai multi potentiali clienti intr-o zi decat ati face participand la o prezentare personala de vanzari. Veti putea identifica mai usor oportunitatile de afaceri, optimizand bugetele asociate contactarii de potentiali clienti Descoperiti cum sa cresteti cifra de afaceri cu clientii existenti si cum sa nu-i pierdeti in favoarea competitorilor.

Leads Management (www.leadsmanagement.ro) organizeaza in 12 noiembrie 2009 cursul Tehnici telefonice avansate pentru achizitia de clienti noi Veti imbunatati eficienta in atragerea de noi clienti si veti invata sa: o creati rapid o relatie cu clientul prin telefon o transformati apelurile in intalniri cu clientul o captati imediat atentia si sa treziti interesul pentru produsele si serviciile firmei o faceti o prezentare de vanzare o tratati obiectiile clientilor o aflati la telefon cine este persoana de decizie o creati un scenariu excelent de telesales util pentru toate apelurile dumneavoastra.catre clienti o obtineti referinte de la clienti Participantii la cursurile noastre vor beneficia de: a) O analiza a nevoilor de training. Vom colecta informatii despre nevoile sau dificultatile ce trebuie solutionate prin sesiunea de curs. b) Consiliere si asistenta dupa finalizarea cursului. Vor avea loc implementarea si urmarirea de instrumente specifice de masurare a rezultatelor. Trainer: Expertiza profesionala tehnica (IT&C) si comerciala (Marketing & Sales) - peste 10 ani Specializat in tehnici pentru dezvoltarea afacerii - Business Development Management - Specializat in crearea de instrumente specifice pentru achizitie de clienti noi si cresterea valorii celor existenti. Specializari in telemarketing, cercetare de piata, determinarea profilului clientui si a potentialilor clienti, up selling, cross selling. Pret de participare: 150 Euro Pentru detalii si inscrieri (data limita - 9 noiembrie 2009) va rugam sa ne scrieti la: contact@leadsmanagement.ro sau sa ne apelati la numarul de telefon: 0729112404, dna Alma Tudoran, consultant Leads Management

Despre Leads Management
Leads Management este o companie de training si consultanta in management, recrutare si selectie de personal cu un portofoliu important de clienti.
Participare: Intrare libera

Pentru detalii si inscrieri (data limita – 9 noiembrie 2009) va
contact@leadsmanagement.ro

LEADS MANAGEMENT

Locul desfasurarii:

RIN GRAND HOTEL