



КАК ПРИВЛЕЧЬ НОВЫХ КЛИЕНТОВ И СДЕЛАТЬ ИХ ПОСТОЯННЫМИ

ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА В ходе тренинга слушатели ознакомятся с основными этапами продаж, принципами клиентоориентированности, установлением контакта, технологиями аргументации и убеждения клиента.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Курс разработан для действующих предпринимателей и лиц, желающих открыть свое дело.

➤ ПРОГРАММА ТРЕНИНГА:

Модуль 1. Клиентоориентированный подход

- Чем клиентоориентированный подход лучше обычного обслуживания клиентов.
- Технологии и способы предотвращения появления недовольных клиентов.
- Чем можно удержать нелояльного клиента. Как сделать недовольного клиента своим союзником. Жалоба как подарок.

Модуль 2. Привлечение новых клиентов

- Технологии и каналы привлечения новых клиентов.
- Почему не происходит сделки после обращения клиента. Как изменить ситуацию.

Модуль 3. Как уменьшить стоимость клиента для компании

- Почему важно оценивать эффективность рекламы и работы сотрудников.
- Технологии и способы оценки возврата инвестиций затраченных на рекламу.

- Как оценить работу менеджеров по продажам.

Модуль 4. Способы привлечения клиентов

- Флаеры.
- Привлечение клиентов через рекламу в Google и Яндекс.
- Холодные звонки.
- Радужный прием.

Модуль 5. Способы удержания клиента

- Как понять, все ли вы делаете правильно?
- Как сделать так, чтобы клиенты остались с вами?
- Как проверить персонал на клиентоориентированность?
- Как сделать общение с компанией приятным и незабываемым для клиента?
- Как не перегреться на эту тему и не потратить больше, чем это принесет?
- Как существенно увеличить доходы за счет смены клиентской политики?

По окончании тренинга выдается СЕРТИФИКАТ установленного образца.

**Тренинг коммерческий. Стоимость 15 000 рублей.*

Запись на семинар:
тел/факс (4112) – 34-03-38,
сот. 8-914-2-705-874
e-mail: busschool@mail.ru



АУ ДПО
«Бизнес-школа» РС (Я)

Подробности на сайте:
www.schoolbusiness.ru