

Программа семинара-практикума «Холодные звонки»

День первый.

Теория: формирование базы ЛПР с целью дальнейшей проработки.

Практика: 150 холодных звонков по справочнику.

Результат: 50 контактов ЛПР по конкретному проекту.

День второй.

Теория: Общение с секретарем, Построение общения с ЛПР.

Технология выявления потребностей. Назначение деловой встречи. Составление сценария.

Практика: составление сценария и паспорта проекта.

Результат: проект готов к запуску.

День третий.

Практика: 150 звонков по сценарию, доведение до результата.

Результат: осознанное понимание работы по сценарию для достижения результата.

День четвертый.

Теория: работа над ошибками, разбор ситуаций.

Практика: 150 звонков по сценарию, доведение до результата.

Результат: реальные контакты с выявленной потребностью или назначенными встречами.

День пятый.

Практика: 150 звонков по сценарию, доведение до результата.

Результат: реальные контакты с выявленной потребностью или назначенными встречами.

Заключительное мероприятие: вручение сертификатов.