



# Επιρροή και Τηλεφωνική Επικοινωνία

 3 Ώρες



## Στόχοι Εκπαίδευσης

- + Εξοικείωση με τις βασικές αρχές αποτελεσματικής τηλεφωνικής επικοινωνίας
- + Κατανόηση της δομής επαγγελματικών τηλεφωνικών κλήσεων
- + Συνειδητοποίηση της διαφοράς Πειθούς και επιρροής
- + Εφαρμογή των αρχών επιρροής στις τηλεφωνικές κλήσεις πωλήσεων
- + Συνδυασμός τεχνικών επικοινωνίας και επιρροής
- + Κατανόηση των παγίδων και πλεονεκτημάτων της τηλεφωνικής επικοινωνίας



## Εργαλεία

- + Videos
- + Story Telling
- + Πραγματικά σενάρια
- + Ασκήσεις / Ψηφοφορίες
- + Αυτό-αξιολόγηση
- + Infographics



## Οφέλη συμμετοχής

- + Δυνατότητα για άμεση εφαρμογή των γνώσεων αποτελεσματικής τηλεφωνικής επικοινωνίας και των αρχών επιρροής σε κλήσεις τηλεφωνικών πωλήσεων.

## Εκπαιδευτικές ενότητες

- + Τηλεφωνική επικοινωνία με στόχο την πώληση. Τι πρέπει να εφαρμόζουμε και τι να αποφεύγουμε. Τα συνήθη λάθη.
- + Τα στάδια της αποτελεσματικής τηλεφωνικής επικοινωνίας. Άνοιγμα, κυρίως συζήτηση, κλείσιμο.
- + Γνωρίστε τη διαφορά μεταξύ πειθούς και επιρροής.
- + Το υπόβαθρο για την εφαρμογή των αποτελεσματικών αρχών επιρροής.
- + Η αξιοποίηση της επιρροής προκειμένου να επιτύχετε τα επιθυμητά αποτελέσματα από το τηλέφωνο.
- + Οι έξι (6) αρχές επιρροής από το Dr. Cialdini.
- + Η σημασία των "Currencies" που πρέπει να δημιουργούνται στη σχέση με τον πελάτη.
- + Συζήτηση / Ερωτήσεις.
- + Πλάνο δράσης.