



## ZISKOVÉ TELEFONOVÁNÍ

### PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE

<https://www.treninky.cz/trenink/ziskove-telefonovani-111>

Ve spolupráci s **ab connectia s.r.o.**



**MAXIMÁLNÍ POČET  
ÚČASTNÍKŮ**  
12 účastníků



**ÚROVEŇ KURZU**  
Základní



**ČASOVÁ NÁROČNOST**  
16 hod / 2 dny

### O čem trénink bude

Obsah programu je speciálně koncipován pro obchodníky v přímém prodeji, kteří potřebují odbourat bariéru k telefonování a naučit se řídit obchodní telefonát na klienty nové a přidělené.

Trénink je postaven jako 2denní program, který obsahuje:

- **1. den:** stavba obchodního telefonátu,
- následuje **14denní praxe** nováčků formou měřené aktivity,
- **2. den:** korekce odchylek call skriptu a živé volání na klienty.

Podmínkou pro účast na programu je, aby obchodník měl na druhý den s sebou telefon + 20 kontaktů na klienty, kterým bude volat.

### Co použijete v praxi

Po absolvování tréninku, budete umět sestavit a řídit telefonní rozhovor tak, že dosáhnete výsledku, který vede k zisku.

Odnesete si návod jak:

- najít cílovou skupinu,
- sestavit záminku,
- zvládnout námítky klienta.

**Naučíte se systematicky pracovat s vlastní databází klientů a tím si zajistíte stabilní příjem.**

## Na co se zaměříme

Zásady telefonování

Cílové skupiny: noví klienti, klienti z kmene

Zájmové věty pro konkrétní cílové skupiny

Reakce klienta + jejich zvládnutí

Sestavení vlastních cílů. Práce s databází kontaktů

Praktický nácvik telefonování

## Kdo Vás bude trénovat



### Kateřina Mendrok

*Propojení věky ověřených pravidel jógy s dnešním životním stylem, právě teď, dává smysl.*

Od samého počátku mé pracovní kariéry se pohybuji ve finančním sektoru, kde jsem získávala zkušenosti s přímým prodejem a aktivním obchodním telefonováním. Z korporátního prostředí, pojišťovny a bank, jsem přešla do vlastní firmy ab connectia s.r.o., kterou jsme založili společně s Gerhardem Mendrokem. Naše společnost se specializuje na poradenské a vzdělávací projekty, která jsou zaměřena na zvyšování obchodního výkonu našich klientů. Ve firmě, mám na starosti projekty budování, nastavení, rozjezd a podporu obchodních call center. Pro naše klienty řídím telefonní kampaně a projekty pro podporu prodeje jednotlivých služeb a produktů.

Postupem času, jsem nabyla odbornou způsobilost, která mě opravňuje k činnosti v oboru Yogy, kde aktivně působím jako lektor.

Tréninky, které vedu, jsou zaměřeny na zvýšení výkonu obchodního telefonování a také jak zvládnout negativní reakce klientů, jak pracovat se stresem a udržet si zásady zdravého pohybu mezi počítačem a židlí. Spojením těchto „tvrdých“ a „měkkých“ technik umožní zvýšení pracovního výkonu a „nezbáznit se“.

## Trénink připravuje

### Kateřina Mendrok

garant tréninku

[treninky@treninky.cz](mailto:treninky@treninky.cz)

Zajišťuji realizaci tohoto tréninku tak, abyste byli v příjemném prostředí a poslouchali inspirativní téma vedoucí k Vašemu viditelnému zlepšení. Věřím, že to je důvod se k nám vracet.

