

Radzenie sobie z obiekcjami klientów korzystających z rozwiązań telekomunikacyjnych

Cele szkolenia:

- ✓ Poznanie źródeł obiekcji zgłaszanych przez klientów
- ✓ Proaktywne działanie by eliminować sytuacje sprzyjające powstawaniu obiekcji
- ✓ Przećwiczenie poznanych technik rozwiewania wątpliwości klientów

Korzyści dla uczestników

- ✓ Zmniejszenie poziomu stresu
- ✓ Swobodniejszy i pewniejszy kontakt z klientem
- ✓ Podniesienie motywacji do działania

Czas trwania szkolenia: 2 dni

Maksymalna liczba uczestników: 14 osób