

Повторные звонки. Как договариваться о сотрудничестве?

Вебинар онлайн



Продолжительность 1,5 часа



Практические задания



Больше всего сделок срываются, потому что менеджеры не умеют доводить продажу до конца. Мы расскажем что и как делать после отправки КП, чтобы Вам говорили «ДА»

На вебинаре Вы узнаете:

- С чего начать диалог, чтобы обойти сопротивление клиента и не получить "мы сами перезвоним"
- Типичные возражения на повторных звонках, как с ними работать
- Как развивать потребности клиента в подборе силами кадрового агентства
- Как донести выгоды сотрудничества с кадровым агентством вместо подбора своими силами?

После обучения Вы сможете:

1. Доводить до подписания договора больше сделок
2. Уверено работать с отказами клиентов
3. Перенять работающие аргументы в продажах от кадрового агентства
4. Внедрить контроль качества повторных звонков клиентам
5. Получить системный подход к ведению проектов подбора и работы рекрутеров

Вы получите:

- Чек-лист повторного звонка
- Сценарии ответов на типичные преграды в повторных переговорах

Ведущий вебинара:

Царева Виктория Викторовна, опыт более 10 лет

- Руководитель Тренингового HR-центра KAUS-PRO
- Бизнес-тренер группы кадровых агентств ООО «КАУС»
- Специалист ассесмент-центра группы кадровых агентств ООО «КАУС»

Тренинговый HR-центр KAUS-PRO

Обучение технологиям эффективного поиска, подбора, оценки кандидатов и существующего персонала.

- Практика действующих рекрутеров кадрового агентства
- Проверенные более чем 15-летним опытом работы стандарты работы, инструкции, чек-листы
- Каждый курс содержит примеры предметной визуализации (видео и аудио), реальные кейсы

HR-технологии KAUS-PRO



Мы ежемесячно проводим открытые **бесплатные** обучающие мероприятия для HR специалистов и каждую неделю публикуем **новые материалы**. Подпишись, чтобы разбираться в HR лучше, чем сейчас.