

Бизнес-тренинг | Работа по возврату клиентов (Как вернуть «ушедших»)

Тренинг рассчитан на руководителей отделов продаж, менеджеров по продажам, торговых представителей.

Цели и задачи бизнес-тренинга

- формирование у участников тренинга понимания значимости мер по возвращению "старых" клиентов: с точки зрения увеличения прибыли фирмы, с точки зрения маркетинговых исследований, с точки зрения PR;
- совместная выработка критерия "ушедшего клиента";
- создание алгоритма возвращения "старых клиентов";
- создание эффективных речевых конструкций для данного алгоритма;
- формирование у каждого участника индивидуального стиля поведения в процессе возвращения "старого" клиента.

Продолжительность бизнес-тренинга – 16 часов (2 или 3 дня)

Посмотреть другие [бизнес тренинги и семинары](#)