



Автор: Євген Жигілій

Мова: українська

Формат: 145x200 мм

Обкладинка: тверда

Кількість сторінок: 373

ISBN: ISBN 978-617-577-168-6

Переклад: Анна Стояновська

Рубрикатор: новинки,
саморозвиток, бізнес

Реліз: 20 травня 2019 року

Наклад: 1200 примірників

Перші 32 сторінки:

[переглянути тут](#)

Рекомендована роздрібна ціна:

290 грн

Майстер дзвінка

Як пояснювати, переконувати і продавати телефоном

Оригінальна назва: Мастер звонка

Опис

Уміння спілкуватися телефоном чи не найголовніша наша зброя і знаряддя праці. Автор книжки — відомий бізнес-тренер і мотиваційний спікер Євген Жигілій — стверджує, що опанувати цю навичку до снаги кожному: потрібно чітко вибудовувати розмову за скриптами й алгоритмами, готуватися й тренуватися заздалегідь, відчувати впевненість, внутрішню радість і вірити в успіх. Усі секрети вдалого телефонного спілкування чекають на вас у цій книжці. Певні, що навіть досвідчений спеціаліст знайде тут корисні прийоми для свого арсеналу!

Зміст

Слушно кажуть, що діло майстра величає. Бо в кожній справі неодмінно шанують спеціалістів. А оскільки ділове телефонне спілкування посідає почесне місце в житті кожної людини, опанувати навички дистанційних перемовин — одне з найголовніших завдань сьогодення. Ця книжка буде корисна офісним працівникам, менеджерам з продажу, співробітникам сервісних служб, представникам інтернет-магазинів і всім, хто бажає вдосконалити свої вміння і стати майстром телефонного спілкування.

У чому фішка

Із цією книжкою ви: дізнаєтеся, що телефонні перемовини мають низку переваг, і користуватиметесь ними; навчитеся досягати мети дзвінка за кілька хвилин; опануєте універсальні скрипти й алгоритми; засвоїте корисні прийоми, що стануть у пригоді під час розмов із клієнтами; відточуватимете навички під час практичних тренувань, поданих у кожному розділі; станете справжнім майстром телефонного спілкування!

Про автора



Євген Жигілій є спікером, веде бізнес-тренінги у власній компанії «Masterzvonka» і не тільки. Навчає продажу, спілкуванню по телефону, дає алгоритми розвитку мотивації, особистої ефективності, постановки і досягнення цілей.

Входить в Топ-10 найбільш затребуваних бізнес-тренерів. Досвід Євгена Жигілія включає роботу в ритейл-компанії і близько двадцяти років в продажах. Співпрацював з концерном Toyota, відділеннями «Білайн», компанією «Кінодоктор» та ін.

«Бонуси». Автор, що є одним з найкращих і найбільш затребуваних бізнес-тренерів напряму продажів, у книжці розповідає дуже зрозуміло та доступно для кожного. Описано величезну кількість різноманітних прийомів провадження діалогу. Розглянуто принципи роботи із запереченням. Запропоновано понад тисячу сценаріїв для різних ситуацій телефонного продажу.

Відгуки

Евгений Некрасов Facebook «...Можу сказати, що це та книжка, якої мені свого часу не вистачало в роботі, коли я ще займався продажами сам. Тепер вимагатиму від підлеглих використовувати поради і методики, викладені в ній. Вона перевершує закордонні аналоги вже хоча б тому, що заточена під наш менталітет. Книжка написана простою мовою, тому інформація сприймається легко. Та якщо ви й не працюєте в продажах, книжка буде дуже корисна для загального розвитку, просто навіть у плані правильної комунікації з людьми; кожен, хто захоплюється психологією, дізнається для себе щось нове. Що більше ми читаємо, то простіше домогтися успіху в тій чи іншій галузі».

Николай Туренко Facebook «Прочитав книжку "Майстер дзвінка", автор — Євген Жигілій! Дуже приємно читати! Інформацію в книжці викладено зрозуміло. У кінці кожного розділу підбивають підсумки. Стиль написання не нудний і не зарозумілий. Усім раджу!»

Промо

- Анонс виходу книжки та публікація рецензій у ЗМІ.
- Реклама, проведення конкурсів і розіграшів у соцмережах.
- Контекстна реклама.

