



Aukstie zvani!

Lietišķā apmācību spēle

2016



Relax and learn

Lietišķā apmācību galda spēle “Aukstie zvani”

“Aukstie zvani” ir praktiska prasmju apmācību spēle, kas trenē pārdevējus efektīvi sarunāt tikšanos ar jauniem klientiem. Spēles dalībniekiem ir jāgūst uzvaras punkti, efektīvi runājot tikšanās un izmantojot spēlē ietvertās tehnikas.

Spēle ir veidota kā pašapmācoša, tādējādi, uzņēmums, kas iegādājas šo spēli, faktiski iegādājas viegli lietojamu apmācību instrumentu -treniņu, ko var vadīt jebkurš uzņēmuma darbinieks, vienkārši izlasot noteikumus.

Spēles “Aukstie zvani” galvenie rezultāti:

- Spēles dalībnieki iegūst veiksmīgu auksto zvanu izmantošanas pieredzi
- Spēles dalībnieki apgūst tehnikas, kā efektīvi sarunāt tikšanos
- Spēles dalībnieki gūst lielāku motivāciju auksto zvanu veikšanai
- Spēles dalībnieki gūst godīgu atgriezenisko saiti par savām auksto zvanu veikšanas prasmēm
- Spēles dalībnieki viens no otra pārņem efektīvākos risinājumus dažādām situācijām
- Samazinās bailes no auksto zvanu veikšanas
- Pieaug sarunāto tikšanos skaits



Aukstie
Zvani

Spēles "Aukstie zvani" norise:

Spēle ir pietuvināta reālajām dzīves situācijām. Spēles dalībnieku uzdevums ir, pārstāvot savu uzņēmumu, zvanīt jauniem klientiem un censties sarunāt tikšanos. Vērtētas tiek viņu dabiskās komunikācijas prasmes, kā arī viņu prasme pielietot spēlē dotās tehnikas. Spēlē dalībnieki mācās pieskaņoties klientam, vadīt sarunu, atbildēt uz iebildumiem un menedžēt savu attieksmi pret klientu un sarunu. Spēlē uzvar dalībnieks, kurš to dara veiksmīgāk par citiem. Spēlē ir arī pieredzes apmaiņas mehānisms, kas nodrošina vieglu prasmju un zināšanu apmaiņu starp spēlētājiem.

Spēles "Aukstie zvani" pielietojums:

- Spēli izmanto jaunu pārdevēju apmācībai
- Spēli izmanto pieredzējušo pārdevēju prasmju atsvaidzināšanai
- Spēli ir ieteicams lietot, ja sarūk pārdevēju veikto auksto zvanu skaits, kā daļu no motivācijas mehānisma
- Spēli ir ieteicams lietot, ja pārdevēju veiktie aukstie zvani ir kļuvuši maz efektīvi

Spēles detaļas:

- Spēles ilgums – 4 stundas
- Spēles dalībnieku skaits – viens spēles komplekts paredzēts 2-12 cilvēkiem
- Spēle veidota, lai būtu pielietojama un efektīva arī tiem uzņēmumiem, kuriem ir izstrādāts savs zvanīšanas modelis.

IEBILDUMU TEHNIKA I

Uz klienta iebildumu saki :

Jā... (piekrti iebilduma daļai)...
un (nekad nelieto bet, tomēr, toties u.c.)
Tavs uzskats...
jo... (arguments)."

Piemērs: iebildums, - "Jūs esat pārāk dārgi."
Jā, mēs neesam lētākā kompānija, un mūsu cenas ir atbilstošas kvalitātei, jo visām labām lietām ir sava maksa.

Atceries! Pēc katra iebilduma atspēkošanas obligāti un bez pauzes ir jāseko jautājumam par konkrētu darbību vai tikšanos!



Pācēl
klausyli un
icini



ZIN
DZINI



SMART
GAMES
CLUB

Relax and Learn