

Budowanie wizerunku firmy w Internecie – wykorzystanie potencjału social media i nowe metody pracy z klientem w sieci w związku z pandemią COVID

Liczba godzin kursu: 62

cena kursu: 5 900,00 zł netto

Rozpoczęcie kursu: maj/ czerwiec 2021

Miejsce szkolenia: Białystok

1. Skuteczna komunikacja – podstawowe zasady, definicje.
2. Budowanie relacji międzyludzkich.
3. Budowanie współczesnego profesjonalnego pracownika sprzedaży.
4. Postrzeganie innych, zasada: „nie oceniania innych ludzi”.
5. Sposoby radzenia sobie ze stresem w trakcie obsługi klienta.
6. Unikanie błędów w zakresie obsługi klienta
7. Budowanie profesjonalizmu w sprzedaży poprzez nowe techniki sprzedażowe.
8. Wprowadzenie do organizacji i technik sprzedażowych z trudnym klientem.
9. Efektywna i profesjonalna obsługa klienta trudnego.
10. Unikanie błędów w zakresie obsługi klienta trudnego i wstęp do negocjacji.
11. Sprzedaż i wywieranie wpływu w warunkach wideorozmów.
12. Pozytywne reagowanie na zmiany w sprzedaży – dobre praktyki w okresie pandemii COVID-19 - case studies
13. Podstawy obsługi kanałów social media takich jak: Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube.
14. Bezpieczeństwo firmy w social media.
15. Budowanie i wzmacnianie wizerunku firmy:
 - a. zdefiniowanie rynku i grupy docelowej,
 - b. prezentację elementów werbalnych takich jak: motyw przewodni, slogan reklamowy, czy jingle,
 - c. zamieszczanie materiałów graficznych takich jak: wideo, gify, zdjęcia statyczne itp.
16. Monitorowanie oraz analiza przeprowadzanych działań.
17. Case study na przykładzie wybranego klienta.