

Corso di formazione:  
**“Telemarketing”**

- durata: 1 giorno -

# Olympos Group srl: [www.olympos.it](http://www.olympos.it)

## **La missione:** *lo scopo per cui esistiamo*

“Ci integriamo con il Cliente per garantire risultati di successo misurabili supportando le azioni delle persone nelle sfide di tutti i giorni”.

## **La visione:** *ciò che desideriamo essere*

“Aiutare le Persone ad essere soddisfatte del loro lavoro nel rispetto dei principi etici e di responsabilità sociale”.

## **I valori:** *ciò che per noi conta nel lavoro*

- il rispetto della persona ha la precedenza su tutto
- senza energia non si fa molta strada
- pragmatismo e velocità sono alla base del nostro agire
- lavorare divertendosi è il nostro stile

## **Il motto:**

Il nostro approccio alle imprese è racchiuso nel motto preso in prestito da Thomas Alva Edison: “Il valore di un'idea sta nel metterla in pratica”. E' l'implementazione pratica la chiave che permette ad un'idea di dare dei risultati e quindi di essere ritenuta “di valore”.

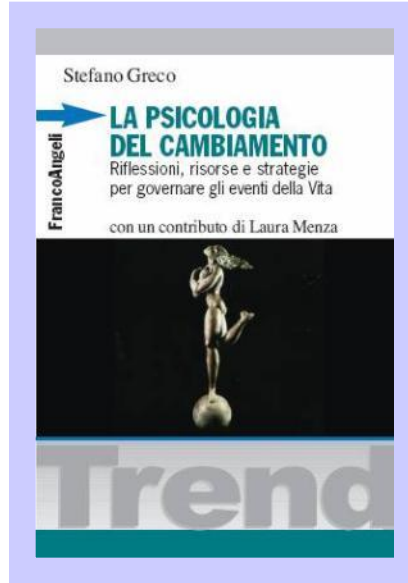
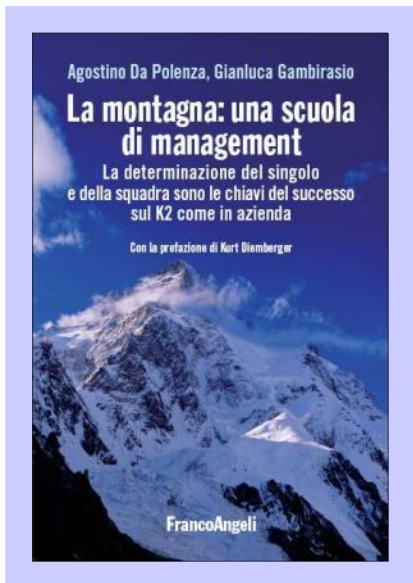
## **Tre dei buoni motivi per scegliere Olympos Group:**

1. forte integrazione con il Cliente per realizzare un progetto realmente su misura;
2. approccio dei consulenti Olympos pratico e orientato al raggiungimento degli obiettivi di progetto;
3. accurata misurazione del ROI di ogni nostro intervento.





# I libri della collana Olympos



**FrancoAngeli**  
Edizioni La passione per le conoscenze

**FrancoAngeli**  
Edizioni La passione per le conoscenze



# Il programma: "Telemarketing"

**Obiettivi:**

- migliorare il tasso di chiusura nelle vendite telefoniche;
- acquisire maggiore dimestichezza con le tecniche di comunicazione e di vendita telefonica per essere maggiormente efficaci nel proprio lavoro.

**Contenuti:**

- i principi del telemarketing;
- il profilo dell'operatore di telemarketing: sapere, saper fare, saper essere;
- l'organizzazione del lavoro di telemarketing;
- come migliorare l'utilizzo della voce al telefono;
- la scelta delle parole a valenza positiva;
- la preparazione della telefonata e lo script della telefonata;
- l'utilizzo delle domande ad alto guadagno;
- le tecniche di ascolto;
- l'argomentazione dei vantaggi della propria offerta;
- la gestione delle obiezioni e delle situazioni critiche;
- mantenere alta la motivazione per evitare i momenti di scoraggiamento;
- la vendita di un appuntamento;
- la chiusura della vendita e della telefonata;
- le telefonate di recall;
- il monitoraggio dei risultati;
- il Piano Personale di Miglioramento: costruire un piano d'azione concreto per lavorare sulle proprie aree di miglioramento individuate durante il seminario.



# Metodologia: imparare facendo

Olympos Group si avvale di **una metodologia interattiva e dinamica: i corsi tradizionali di formazione producono molte idee... ma non abbastanza azione**. Non si può trasmettere l'azione che attraverso dei "laboratori / palestre" che coniughino dinamiche di gruppo e lavori individuali sulla "vita professionale reale": i partecipanti non ascoltano e basta, devono lavorare attivamente.

Questi laboratori devono essere al servizio di ogni partecipante: aiutarlo a formulare i suoi obiettivi di crescita, metterlo in una posizione attiva per apprendere "sulla sua pelle", aiutarlo a partire dalla sua esperienza a tornare sull'esperienza stessa e a formulare il suo piano d'azione. I nostri nuovi metodi didattici ci permettono di ottenere un'acquisizione più rapida del sapere, una maggiore memorizzazione e soprattutto una motivazione accresciuta dall'attuazione pratica sul campo.

La metodologia di formazione Olympos Group, interattiva e **basata su casi pratici tratti dalle specifiche realtà aziendali**, è in grado di assicurare il cambiamento dei comportamenti di lavoro.

Pensiamo che sia inutile e poco efficace prefigurare e proporre un profilo standardizzato di approccio al Cliente, ma invece utile adattare le regole base ad ogni realtà personale ed aziendale, andando ad inserirsi sui comportamenti che ciascuno adotta. **Lo stile di animazione è vivace e partecipativo con molti esercizi pratici e tecniche facili da usare immediatamente**.

Ci sembra che una condizione di successo di tale iniziativa sia che i partecipanti abbiano voglia di utilizzare meglio le proprie capacità e di imparare un metodo e uno stile più vincente. Il nostro obiettivo è che i partecipanti possano **imparare facendo** e speriamo anche divertendosi.

## Orari, partecipanti e sedi:

### **Orari:**

9.00 - 13.00 ; 14.00 - 18.00

### **Numero partecipanti al corso:**

massimo 12 persone a garanzia dell'efficacia didattica

### **Sedi di svolgimento:**

- **Albino (BG):** Via Madonna della Neve, 2/1
- **Roma:** e-Network - I Piano di Via Ostiense, 30



# Quota d'iscrizione:

**€ 550 + IVA**

sconto 10% per chi si iscrive con almeno un mese di anticipo

Comprensiva di coffee break, pranzo di lavoro, attestato di partecipazione e materiali didattici (esercitazioni e dispensa del partecipante).

Contattaci per richiedere un preventivo per un corso individuale o aziendale presso la vostra sede.

# Tagliando d'iscrizione:

(inviare via fax o e-mail almeno 15 giorni prima della data di inizio corso)

Titolo corso: \_\_\_\_\_ Date di svolgimento: \_\_\_\_\_

Nome e cognome partecipanti al corso: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Tel./Cell.: \_\_\_\_\_ E-mail (persona di riferimento): \_\_\_\_\_

## Dati per intestazione fattura:

Nominativo / Società: \_\_\_\_\_

Via: \_\_\_\_\_ Città: \_\_\_\_\_ CAP: \_\_\_\_\_

Tel.: \_\_\_\_\_ Cod.Fisc.: \_\_\_\_\_ Partita IVA: \_\_\_\_\_

## Allego l'attestazione di pagamento del 20% della quota di iscrizione, versata tramite:

Bonifico Bancario intestato a Olympos Group srl - IW BANK S.p.A. - C/C: 000110181619 - ABI: 03165 - CAB: 01600 - CIN: E - IBAN: IT31E0316501600000110181619. Mi impegno a versare il restante 80% almeno una settimana prima della data di inizio del corso.

*In caso di rinuncia scritta comunicata ad Olympos entro un mese prima dell'inizio del seminario o di mancato raggiungimento del numero minimo di iscritti al corso, verrà restituita la quota versata.*

*Per conferma d'iscrizione e consenso all'utilizzo dei dati ai sensi del D.Lgs 196/2003 sulla privacy:*

Data.....

Firma.....



# Alcuni nostri Clienti:

