

Kateřina Jasinská začínala v praxi telemarketingu v roce 2000. Není tedy žádná suchá teoretička tohoto oboru. Posléze po nabytí zkušeností začala úspěšně působit jako lektorka telefonování, v čemž pokračuje dosud. Její klientelu tvoří obchodníci, manažeři a všichni, kteří potřebují telefonem získat zakázku a tím i obchod. Učí a trénuje své klienty věci, které fungují tady a dnes. Kdo ji zná, může potvrdit, že výsledky svých účastníků kurzů pozorně sleduje. Snad vám několik výsledků z jejího působení dokáže, proč právě ona a telefonování, proč by vám tato knížka měla něco přinést, nebo proč by vám mohla pomoci na začátku vaší cesty ke zvýšení úspěšnosti vašeho telefonování.

Když se porovná počet telefonátů, kde klient zvedl telefon, a počet domluvených schůzek, tak se po absolvování jejího kurzu zvedla průměrná úspěšnost například:

- ve společnosti v oblasti financí na 47 %,
- v obchodním oddělení výrobní společnosti na 60 %,
- v IT společnosti se zvýšil průměr ze 7 na 21 schůzek.

Začít na sobě důkladně v tomto oboru pracovat není vždy jednoduché, ale není to nemožné a nedosažitelné. Jde to. Důležité je rozhodnout se pro první krok: Chtít něco udělat a změnit. Možná pro vás bude tato knížka tím prvním krokem.



Jsem lektorka telemarketingu z praxe, ne žádná teoretička.
Učím a trénuji své klienty věci, které fungují **tady a dnes**.
Možná pro vás bude má knížka prvním krokem, jak podstatně zvýšit
v tomto oboru svou úspěšnost.

Vaše
Kateřina Jasinská

ISBN 978-80-88213-02-4



www.bookmedia.cz
www.knihcentrum.cz

Nejsem kaktus

Kateřina Jasinská



Kateřina Jasinská

Nejsem kaktus

Jak správně telefonovat



Více schůzek = více křezů... chceš?

Určitě vás napadla myšlenka, zda je knížka NEJSEM KAKTUS právě pro vás a zda vám může v něčem pomoci. Odpověď je jednoduchá. Pokud jste obchodník, manažer, asistentka, telefonistka a součástí vaší práce je NAVOLÁVÁNÍ OBCHODNÍCH SCHŮZEK a chcete na sobě stále pracovat a využívat aktuálních a účinných technik, tak ANO. Pokud chcete zlepšit svou komunikaci v telefonu, pokud chcete zvýšit svou úspěšnost při navolávání schůzek, tak ANO.

V oblasti telemarketingu a telefonické komunikace s klienty se autorka pohybuje již od roku 2000 a od roku 2012 účastníky svých kurzů školí a trénuje. Proto je celá knížka plná praktických rad, návodů, tipů a příkladů z praxe. Vše, o čem se v knížce píše, jsou reálné a vyzkoušené a hlavně fungující věci.

Nepoužívejte techniky staré deset či patnáct let, „profláklé“ fráze, to již dávno NEFUNGUJE. Mluvte s klientem JINAK, odlište se, zvýšte svou úspěšnost, domluvte si snadněji více schůzek. Telefonování je hra, krásná hra se slovy. Telefonát je o detailech, jde o krátký rozhovor, proto někdy stačí změnit jednu větu, jedno slovo, jednu činnost, a efekt se rychle na vaší úspěšnosti projeví.

Pokud máte hlavu otevřenou, chcete na sobě pracovat, chcete se zlepšit a zvýšit svou úspěšnost při navolávání obchodních schůzek, je tato knížka právě pro vás.

Kateřina Jasinská začínala v praxi telemarketingu v roce 2000. Není tedy žádná suchá teoretička tohoto oboru. Posléze po nabytí zkušeností začala úspěšně působit jako lektorka telefonování, v čemž pokračuje dosud. Její klientelu tvoří obchodníci, manažeři a všichni, kteří potřebují telefonem získat zakázku a tím i obchod. Učí a trénuje své klienty věci, které fungují tady a dnes. Kdo ji zná, může potvrdit, že výsledky svých účastníků kurzů pozorně sleduje. Snad vám několik výsledků z jejího působení dokáže, proč právě ona a telefonování, proč by vám tato knížka měla něco přinést, nebo proč by vám mohla pomoci na začátku vaší cesty ke zvýšení úspěšnosti vašeho telefonování.

Když se porovná počet telefonátů, kde klient zvedl telefon, a počet domluvených schůzek, tak se po absolvování jejího kurzu zvedla průměrná úspěšnost například:

- ve společnosti v oblasti financí na 47 %,
- v obchodním oddělení výrobní společnosti na 60 %,
- v IT společnosti se zvýšil průměr ze 7 na 21 schůzek.

Začít na sobě důkladně v tomto oboru pracovat není vždy jednoduché, ale není to nemožné a nedosažitelné. Jde to. Důležité je rozhodnout se pro první krok: Chtít něco udělat a změnit. Možná pro vás bude tato knížka tím prvním krokem.



Jsem lektorka telemarketingu z praxe, ne žádná teoretička.
Učím a trénuji své klienty věci, které fungují **tady a dnes**.
Možná pro vás bude má knížka prvním krokem, jak podstatně zvýšit
v tomto oboru svou úspěšnost.

Vaše
Kateřina Jasinská

ISBN 978-80-88213-02-4



www.bookmedia.cz
www.knihcentrum.cz

Nejsem kaktus

Kateřina Jasinská



Kateřina Jasinská

Nejsem kaktus

Jak správně telefonovat



Více schůzek = více křezů... chceš?

Určitě vás napadla myšlenka, zda je knížka NEJSEM KAKTUS právě pro vás a zda vám může v něčem pomoci. Odpověď je jednoduchá. Pokud jste obchodník, manažer, asistentka, telefonistka a součástí vaší práce je NAVOLÁVÁNÍ OBCHODNÍCH SCHŮZEK a chcete na sobě stále pracovat a využívat aktuálních a účinných technik, tak ANO. Pokud chcete zlepšit svou komunikaci v telefonu, pokud chcete zvýšit svou úspěšnost při navolávání schůzek, tak ANO.

V oblasti telemarketingu a telefonické komunikace s klienty se autorka pohybuje již od roku 2000 a od roku 2012 účastníky svých kurzů školí a trénuje. Proto je celá knížka plná praktických rad, návodů, tipů a příkladů z praxe. Vše, o čem se v knížce píše, jsou reálné a vyzkoušené a hlavně fungující věci.

Nepoužívejte techniky staré deset či patnáct let, „profláklé“ fráze, to již dávno NEFUNGUJE. Mluvte s klientem JINAK, odlište se, zvýšte svou úspěšnost, domluvte si snadněji více schůzek. Telefonování je hra, krásná hra se slovy. Telefonát je o detailech, jde o krátký rozhovor, proto někdy stačí změnit jednu větu, jedno slovo, jednu činnost, a efekt se rychle na vaší úspěšnosti projeví.

Pokud máte hlavu otevřenou, chcete na sobě pracovat, chcete se zlepšit a zvýšit svou úspěšnost při navolávání obchodních schůzek, je tato knížka právě pro vás.