**Анализ звонков/Анализ работы колл-центра**

Цель проведения анализа звонков:

* Генерация непрерывного клиентопотока за счет канала привлечения холодные звонки
* Выявление причин низкой конверсии звонков в сделки
* Повышение качества консультации клиентов
* Увеличение лояльности клиентов к компании
* Увеличение конверсии холодных звонков в сделку

Этапы работы:

1. Рассчитаем количество звонков для проведения эффективного анализа
2. Определим сроки исполнения поставленной задачи
3. Согласуем чек-лист, по которому будет проведен анализ звонков сотрудников. В наличии чек-лист из 60 пунктов.
4. Проведу анализ: исходящих и/или входящих; холодных и/или теплых звонков
5. Проведу анализ действующих скриптов
6. Сформирую качественную обратную связь: определю сильные стороны сотрудника, зоны роста

При необходимости проведу тренинг для сотрудников и руководителей отдела продаж «Холодные звонки. Технологии и высокая конверсия». Тренинг проводится в онлайн режиме или в режиме вебинара (на ваш выбор).

Результат тренинга - Гарантированное увеличение конверсии в сделки на 40%.

Что вы получите:

1. Чек-лист из 60 пунктов по анализированным звонкам
2. Список рекомендаций для повышения качества звонков
3. Индивидуальные планы развития на каждого менеджера + дорожную карту развития навыков менеджеров
4. Высокоэффективные скрипты звонков для увеличения качества продаж и конверсии в сделки

Сроки:

От 3х до 7 дней в зависимости от количества звонков и сотрудников для анализа

Цена:

От 2 000 руб. до 5 000 руб. в зависимости от количества звонков и сотрудников для анализа