

# تورنادو

## تماس و صدای پولساز

دوره جامع

جامع ترین آموزش بازاریابی و فروش تلفنی



**مدرس:** ابی جان رستمانی

بنیانگذار مرکز تماس تلفن کالوین

بابتش از ۱۲۰ پرسنل

با ۲۰ سال سابقه فروش

مشاوره به بیشتر از ۱۰۰۰ مجموعه

و آموزش به بیشتر ۵۰ هزار نفر

# فروش،

## مقدس ترین کار دنیاست

همه چیز از یک پرسش آغاز شد:  
چرا بعضی ها موفق تر و شادترند؟  
چون متفاوت می اندیشند و ارتباط برقرار میکنند.  
از همین نگاه، تورنادو متولد شد؛  
مسیری برای رشد، تأثیرگذاری و موفقیت در ارتباط و فروش.

### تورنادو چیست؟

فرمولی عملی که هر گفت و گو را به فرصتی درآمدزا تبدیل می کند.

تورنادو صرفاً دوره نیست؛ مسیر رشد حرفه ای است.  
می آموزید با صدا اثر بگذارید، اعتماد بسازید، اعتراض ها را مدیریت کنید  
و معامله را نهایی کنید؛ در درس های کوتاه و قابل اجرا.  
این دوره بر پایه تحلیل تماس های واقعی و رفتار مشتریان می باشد.  
اگر فروش برایتان دشوار یا پر استرس بوده، تورنادو راه تبدیل هر تماس  
به رشد، اعتماد و درآمد است.





## در این دوره می آموزیم ...

“چگونه یک تیم بزرگ ساختم  
و با چه روش هایی نیرو های وفادار تربیت کردم  
و با چه تکنیک هایی هر ماه بیش از ۱۰ میلیارد تومان فروخیم  
و اکثر مشاوران ما بیشتر از ۵۰ میلیون هر ماه حقوق دریافت کردند.”





تعداد جلسات: ۶۰ جلسه ویدیوی آموزشی  
مدت زمان: ۶۰ روز

- ۴ جلسه کلاس آنلاین
- ۶ ماه پشتیبانی ویژه
- مدرک معتبر فنی حرفه ای
- گواهی پایان دوره با امضای ابی رستمی
- عضویت در کانال خصوصی تلگرام
- ارائه کتابچه، جزوه و چک لیست های ارزشمند

## چرا شرکت در دوره تورنادو یک نقطه عطف در مسیر فروش شماست؟

- آموزش‌های کوتاه و کاربردی
- پشتیبانی تخصصی و بلندمدت
- چک‌لیست‌ها و جزوات اختصاصی
- مسیر یادگیری شخصی‌سازی شده
- ارائه مدرک معتبر فروش
- محتوای صوتی و تصویری باکیفیت بالا
- تجربه‌ی واقعی هزاران تماس فروش
- جامع‌ترین و به‌روزترین مباحث فروش
- دسترسی مادام‌العمر به دوره
- جلسات منتورینگ و پرسش و پاسخ آنلاین
- ضمانت ۷ روزه برای ۷ جلسه ابتدایی
- تحلیل ویس‌های واقعی
- 

## دستاوردها در این دوره:

تقویت مهارت‌های ارتباطی، افزایش اعتماد به نفس، تسلط بر مذاکره  
آشنایی با تیپ‌های شخصیتی مدل جهانی DISC مختلف و تبدیل شدن به  
فروشنده‌ای حرفه‌ای و پولساز.



# ابراهیم رستماني

بنیان‌گذار کال سنتر کالوین

مشاور کسب و کار

مدرس و متخصص افزایش فروش

کارشناس رادیو اقتصاد

نویسنده کتاب "۱۵۰ راهکار برای افزایش

آموزش به ۵۰,۰۰۰+ نفر (حضوری و غیرحضوری)

مشاوره تخصصی به ۱,۲۰۰+ فرد و مجموعه





# سرفصل های دوره تورنادو:



## مدیران تورنادو

- تیم سازی و استراتژی پایه
- استخدام
- روش های جذب پرسنل شایسته
- روش های مصاحبه و سوالات حرفه ای
- آموزش و آنبردینگ
- دوش های انگیزه و فرهنگ تیمی
- اخراج حرفه ای
- چک لیست های کامل



## فروشندگان تورنادو

- تمهیدات و پیش نیاز های فروش حرفه ای
- آمادگی
- فرایند مکالمه فروش
- یخ شکنی و ارتباط گیری
- آشنایی کامل با علم پرسشگری
- متقاعد سازی و پرزنتیشن
- پاسخ به اعتراضات
- نهایی سازی
- تمهیدات پس از فروش
- گذر از سد انرژی
- آموزش طراحی سیستم سازی بازاریابی تلفنی
- روش های پیگیری در فروش تلفنی
- آموزش طراحی جزوه فروش و نوشتن اسکریپت فروش
- تنظیم قرار ملاقات
- شناسایی تیپ های شخصیتی بر اساس مدل جهانی دیسک
- معرفی انواع تیپ های شخصیتی
- نحوه شناسایی تیپ های مختلف شخصیتی
- چگونه با هر مشتری و هر تیپ شخصیتی ارتباط برقرار کنیم؟

