



بازاریابی تلفنی برای مبتدی ها (اگر تازه کار هستید از اینجا شروع کنید)

آمادگی قبل از تماس در بازاریابی تلفنی

۲۵. بازاریابی تلفنی برای مبتدی ها میز کارتان را تمیز نگه‌دارید.

در هنگام مکالمه روزنامه و مطالبی خواندنی اضافی را از میزتان بردارید.

تا در هنگام صحبت، تمامی حواس شما به گفته‌های مشتری باشد.

box type="note" align="alignright" class="" width="۱۰۰%"]
۲۶. **فهرستی از رقبایان تهیه کنید.** محصولات و خدمات آن‌ها را به دقت بررسی کنید، برتری‌های شرکت خودتان را نسبت به آن‌ها **مشخص کنید و آن‌ها را مکتوب سازید.** هنگامی که مشتری می‌خواهد شما را با رقبایان مقایسه کند، **نقاط قوت خودتان** را بیان کنید.[/box]

۲۷. جدیدترین اخبار مربوط به زمینه کاریتان را جمع‌آوری کرده و در حین مکالمه از آن‌ها استفاده کنید. مشتری احساس خوبی خواهد داشت وقتی بداند شما در جریان آخرین وقایع هستید.

۲۸. با رقبایان تماس گرفته و به عنوان مشتری با آن‌ها صحبت کنید.



به دقت بررسی کنید که آن‌ها چگونه با مشتری برخورد می‌کنند و به اعتراضات چگونه پاسخ می‌دهند، شاید از آن‌ها مطالبی بیاموزید. نکات ضعف آنان را نیز بررسی کنید تا به مشتریان خود خدمات بهتری بدهید.

۲۹. از این مزیت که مشتری شما را نمی‌بیند، به خوبی استفاده کنید. اطلاعات و آمار و ارقام لازم را در دسترس قرار دهید تا در صورت لزوم از آن‌ها استفاده کنید.

۳۰. هر روز زمانی مشخص حتی ۱۵ دقیقه را به یادگیری مهارت‌های فروش اختصاص دهید. کتاب‌ها و مجلات مختلف در این زمینه را مطالعه کنید.

۳۱. مشتریان چرا از شما خرید می‌کنند؟ پاسخ واقعی این سوال را بیابید. برای این کار به حدس و گمان متوسل نشوید؛ بلکه از بهترین مشتریان خود این موضوع را بپرسید، وقتی دلیل را یافتید این موضوع را به مشتریان جدید بگویید.



بازاریابی تلفنی برای مبتدی ها ذهنیت اولیه خوب در بازاریابی تلفنی

۳۲. هدف از گفتن جمله ابتدایی دو موضوع است؛ ترغیب آن‌ها به طرح سوال و ایجاد نظری مثبت و پذیرنده در آن‌ها.

۳۳. پس از تماس بلافاصله خودتان را به‌طور کامل معرفی کنید و هدفتان را از تماس تلفنی بگویید در غیر اینصورت سؤالاتی در ذهن شخص مقابل پیش خواهد آمد و باید به چند سوال پاسخ دهید.



۳۴. شما ۳ ثانیه زمان دارید! در همان جمله اولیه برای شنونده مشخص کنید که این تماس چه سودی برای او دارد و چرا به نفعش است که مکالمه را ادامه دهد.

۳۵. روی جملات ابتدایی در هر مکالمه به اندازه کافی فکر کنید. آن‌ها را یادداشت کنید و هرگاه ایده بهتری به ذهن‌تان رسید آن‌ها را ویرایش کرده و از جملات جدید استفاده کنید.

۳۶. به اندازه کافی تمرین کنید تا جملات ابتدایی مکالمه را با خونسردی، آرامش و قطعیت بگویید. دستپاچگی و عدم اطمینان تاثیر نامناسبی بر مشتری می‌گذارد.

۳۷. جمله ابتدایی شما مانند زیربنای یک ساختمان است که در صورت ضعیف بودن، کل ساختمان را ناپایدار خواهد ساخت.

۳۸. سعی کنید قبل از گفتن نام شرکت در مورد مزایایی صحبت کنید که نصیب مشتری خواهد شد، مثلاً: «آقای بقوسیان، شرکت ما به بازنشستگان کمک می‌کند تا به سفرهای تفریحی کوتاه‌مدت و ارزان بروند».



نکات بازاریابی تلفنی هنگام تماس

۳۹. هنگام صحبت تلفنی، با ذوق و شوق تمام، این کار را انجام دهید. طوری صحبت کنید که شخص مقابل احساس کند مهم‌ترین شخص در جهان است.

۴۰. در هنگام **مکالمه** **لبخند** **بزنید** این کار بر تن صدایتان تاثیر خواهد گذاشت و صدایتان دلیزیرتر خواهد شد.

۴۱. وقتی با یک شرکت تماس می‌گیرید در صورت امکان با بالاترین مقام صحبت کنید؛ زیرا او قدرت تصمیم‌گیری دارد و اگر شما را به افراد دیگری ارجاع داد می‌توانید بگویید که شخص با بالاترین مقام از شما خواسته تا با او هماهنگ کنید.

۴۲. اگر به شما گفته شد که شخص موردنظر دیگر در اینجا فعالیت نمی‌کند، بدون وقفه بپرسید چه کسی جای او را گرفته است و با او صحبت کنید، فرصت صحبت با یک مشتری جدید را از دست ندهید.

۴۳. اگر مشتری در حین صحبت هر گونه بازاریابی تلفنی برای مبتدی‌ها اطلاعاتی از امور شخصی خود را به شما می‌دهد، آن را یادداشت کرده و در تماس‌های بعدی از آن استفاده کنید. علایق شخصی و نگرانی‌های مشتری فرصت خوبی برای صحبت با او فراهم می‌کند.

برای یادگیری عمیق اصول متقاعدسازی بر پایه مدل‌های کلاسیک، می‌توانید مقاله **هنر متقاعدسازی** را مطالعه کنید.



همچنین، برای تبدیل شدن به یک استاد در اصول متقاعدسازی، می‌توانید با سری جدید دانشجویان ما در **کارگاه متقاعدسازی پیشرفته** همراه شوید.

برای دریافت نکات روزانه و هر تکنیک فروش تلفنی جدید، **شبکه اجتماعی استاد بهزاد استقامت** را دنبال کنید.