



۸ تکنیک در بازاریابی و فروش تلفنی موفق

۸ تکنیک در بازاریابی و فروش تلفنی موفق

با یادگیری تکنیک‌های فروش تلفنی، آمار فروش کسب‌وکارتان را چندین برابر کنید!

در نوشته قبلی، با بازاریابی تلفنی آشنا شدید و دانستید که بازاریابی تلفنی، برای کسب‌وکار شما چه مزایای فوق‌العاده‌ای دارد.

بسیاری از افراد بر این اعتقاد هستند که موفقیت در بازاریابی تلفنی راحت نیست؛ زیرا شما مشتری را نمی‌بینید و باید برای انتقال اطلاعات از پشت تلفن، تلاش زیادی بکنید تا حواس مخاطب را به خود جلب کنید و او را برای خرید محصولات و خدمات ترغیب کنید؛ اما باید بدانید که بازاریابی و فروش تلفنی موفق، مانند هر کار تخصصی دیگری، اصول و قواعد خاص خودش را دارد.

بنابراین اگر می‌خواهید در بازاریابی و فروش تلفنی موفق شوید باید



تکنیک‌های فروش تلفنی موفق را به خوبی بلد باشید تا بتوانید مثل یک فرد حرفه‌ای بازاریابی تلفنی را انجام دهید و اعتماد مخاطب خود را جلب کنید.

در این نوشته با تکنیک‌های فروش تلفنی موفق آشنا می‌شوید که به شما کمک می‌کنند فروش تلفنی خود را چندین برابر کنید. این تکنیک‌ها با کمک علم روانشناسی نوشته شده‌اند و واقعاً روی نتیجه فروش تلفنی شما تاثیر مثبت می‌گذارند؛ پس از شما می‌خواهیم تا انتهای این نوشته با ما همراه باشید.



۸ تکنیک در بازاریابی و فروش تلفنی موفق



۸ تکنیک عالی برای افزایش فروش تلفنی

۱. **تکنیک اول: وقتی با مشتریان تماس تلفنی می‌گیرید، مکث کنید تا نتیجه بهتری بگیرید.**

وقتی با مشتری تماس می‌گیرید و با او صحبت می‌کنید، در میان صحبت‌های خود مکث کنید تا طرف مقابل بتواند کمی فکر کند و گفته‌های شما را درک کند. مثلاً زمانی که به مزیت خاصی از محصول یا خدمات خود اشاره می‌کنید، چند ثانیه مکث کنید. به طور کلی سرعت صحبت کردن شما نباید خیلی آرام یا خیلی سریع باشد تا فرد بتواند حرف‌های شما را متوجه شود و به آنها دقت کند.

۱. **تکنیک دوم: در هنگام بازاریابی تلفنی، از نام مشتریان خود استفاده کنید.**

این تکنیک، در فروش تلفنی بسیار موثر و مهم است؛ اما بسیاری از اوقات نادیده گرفته می‌شود! سعی کنید بعد از تماس با مشتری، نام او را بپرسید و هنگام صحبت کردن از اسم کوچک او استفاده کنید.

البته حواستان باشد که قرار نیست با مشتری خیلی صمیمی شوید؛



زیرا این کار هم باعث مصنوعی شدن ارتباط می‌شود و تاثیر خوبی ندارد. تنها کاری که باید انجام دهید این است که در صحبت‌های خود، از نام مشتری استفاده کنید. با این کار مخاطب با شما احساس صمیمیت می‌کند و با توجه بیشتری به صحبت‌های شما گوش می‌کند.

۱. تکنیک سوم: قبل از برقراری تماس تلفنی، تمرین کنید!

اگر می‌خواهید فروش تلفنی موفق را با تمام وجود حس کنید، قبل از برداشتن گوشی تلفن خود، شروع به تمرین کنید. قبل از شروع تماس‌های تلفنی، بین ۱۵ تا ۳۰ دقیقه را به تمرین کردن اختصاص دهید.

با صدای بلند و اعتماد به نفس بالا شروع کنید. تمام مراحل بازاریابی تلفنی موفق از جمله شروع صحبت، دیالوگ‌های جذاب، پیگیری مشتری و فروش به مشتری را تمرین کنید. فرق یک فروشنده حرفه‌ای و یک فروشنده معمولی، در ساعت‌های تمرین کردن آنهاست. اگر می‌خواهید به یک فوق ستاره فروش تلفنی تبدیل شوید، هرچه قدر که می‌توانید تمرین کنید.



۱. تکنیک چهارم: در هنگام صحبت کردن با مشتری، یکنواخت صحبت نکنید.

اگر بتوانید هیجان‌انگیز صحبت کنید، فروش تلفنی موفق خواهد داشت. در فروش تلفنی، کمی بلندتر از حالت معمولی صحبت کنید. این کار باعث می‌شود طرف مقابل حس کند که شما بسیار پرنرژی و مطمئن هستید.

یکی از تکنیک‌های عالی برای بازاریابی تلفنی موثر این است که از صحبت کردن با تُن صدای یکنواخت و کسل‌کننده خودداری کنید. اگر می‌خواهید تن صدای شما قدرتمندتر و بهتر شود، باید روی تقویت صدایتان وقت بگذارید.

تن صدای شما باید به صورتی باشد که پیام شما را به خوبی به شنونده منتقل کند. آهسته صحبت کردن باعث می‌شود مشتری از شما بخواهد حرف‌هایتان را دوباره تکرار کنید. خیلی بلند صحبت کردن هم باعث می‌شود مشتری اذیت شود و گوشی تلفن را از گوش خود دور کند.

۱. تکنیک پنجم: در بازاریابی تلفنی، به حرف‌های مشتری نیز گوش کنید.

یکی از کارهای مثبت در بازاریابی تلفنی موفق، این است که فقط خودتان حرف نزنید و به حرف‌های طرف مقابل هم گوش دهید. اگر



فقط حرف بزنید و نخواهید به حرف‌های فرد مقابل گوش دهید، چیز زیادی به دست نخواهید آورد! با حرف‌های مشتری، شما می‌توانید اطلاعات بیشتری را درباره نیازها، خواسته‌ها و اولویت‌های او به دست بیاورید.

به مشتری، اجازه و فرصت حرف زدن بدهید تا بتوانید اطلاعات بیشتر را از میان حرف‌هایش جمع کنید. برای اینکه فرد را به حرف زدن ترغیب کنید، می‌توانید یک یا دو سوال از او بپرسید. حرف زدن مشتری با شما، فرصتی فوق‌العاده برای شما است تا به ارزش‌ها و اولویت‌های او پی ببرید. آشنا شدن با اولویت‌های مشتری، برای فروش محصولات و خدمات بسیار مفید است و به شما کمک می‌کند که با استفاده از آنها فروش تلفنی موفق‌تری داشته باشید.

۱. تکنیک ششم: نبایدهای مهم در فروش تلفنی را کنار بگذارید.

یکی از بدترین کارها در بازاریابی تلفنی، معذرت‌خواهی از مشتری است و این پیام را منتقل می‌کند که شما فردی ضعیف و نامطمئن هستید و کار اشتباهی کرده‌اید! وقتی بازاریابی تلفنی را شروع می‌کنید، طوری رفتار کنید و حرف بزنید که گویی به مخاطب لطف می‌کنید و به او فرصتی عالی را پیشنهاد می‌دهید.

شما باید با نبایدهای مهم در بازاریابی تلفنی آشنا باشید و از انجام



آنها در هنگام مکالمه خودداری کنید. منفی‌بافی، دروغ گفتن، تهدید کردن، استفاده از جملات منفی و اذیت‌کننده، سرزنش مشتری، عصبانی شدن، عذرخواهی کردن و قطع کردن گوشی از جمله نبایدها در بازاریابی تلفنی هستند که شما را از موفقیت در فروش تلفنی بسیار دور می‌کنند.

۱. تکنیک هفتم: از زبان بدنتان برای موفقیت در بازاریابی تلفنی استفاده کنید.

حالات بدنی شما، می‌تواند نتیجه جلسه بازاریابی تلفنی شما را به صورت کلی تغییر دهد. برای اینکه قدرتمندتر حرف بزنید، صاف بنشینید و چند نفس عمیق بکشید. بعضی از بازاریابان حرفه‌ای توصیه می‌کنند که برای فروش تلفنی موفق، بایستید و صحبت کنید؛ زیرا در این حالت، تنفس شما بهتر انجام می‌شود و تن صدای شما عالی و پر قدرت می‌شود.

اگر از میکرون در هنگام صحبت کردن استفاده کنید، تمرکز بیشتری روی حرف‌هایتان خواهید داشت و می‌توانید ارائه بهتری را انجام دهید؛ فقط یادتان باشد که میکروفن را زیاد نزدیک به دهانتان نکنید و بیش از اندازه از دهانتان دور نکنید. بهترین فاصله میکروفن تا دهان شما، ۲ سانتی متر است.

از دستهای خود در هنگام حرف زدن استفاده کنید. زبان بدن شما،



یکی از مهم‌ترین موارد در بازاریابی تلفنی است که می‌تواند همه چیز را به نفع شما تمام کند. پس ژست قهرمانان و برنده‌ها را بگیرید و خود را برای فروش‌های تلفنی موفق و شگفت‌انگیز آماده کنید.

۱. تکنیک هشتم: لبخند بزنید و صدای خود را گرم نگه دارید.

شاید برایتان عجیب باشد؛ اما لبخند زدن روی تن صدای شما تاثیر می‌گذارد و تن صدای شما را بهتر می‌کند. پس برای افزایش احتمال موفقیت در بازاریابی تلفنی، لبخند بزنید. برای اثبات تاثیر لبخند زدن روی لحن و صدا، صدای خود را در حالت لبخند زدن و در حالت لبخند نزدن ضبط کنید تا متوجه شوید که لبخند زدن تا چه اندازه می‌تواند روی شما تاثیر مثبت داشته باشد.

اگر می‌خواهید در طول روز، تماس‌های تلفنی زیادی برقرار کنید و با افراد زیادی صحبت کنید، صدای خود را با نوشیدن مایعات گرم مانند آب داغ، چای و... گرم نگه دارید. (تکنیک در بازاریابی و فروش تلفنی)

در این نوشته با ۸ تکنیک عالی در بازاریابی و فروش تلفنی موفق آشنا شدید. تاثیر مثبت این تکنیک‌ها در علم روانشناسی ثابت شده است و شما می‌توانید با اجرای این نکات، نتایج فوق‌العاده این کار را مشاهده کنید و احتمال موفقیت خود را در بازاریابی و فروش



تلفنی چندین برابر کنید.

با دیگر مطالب سایت ما همراه باشید تا یاد بگیرید که چگونه به یک فوق ستاره فروش تلفنی تبدیل شوید...

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.