



۸ روش اثر بخش در بازاریابی و فروش تلفنی آموزشگاه

بازاریابی و فروش تلفنی آموزشگاه و موسسه آموزشی خود را افزایش دهید.

فروشنده‌گی آسان است؛ اما اگر وارد حوزه‌های تخصصی مانند: آموزشگاه زبان، رانندگی، گیتار، فنی و حرفه‌ای و غیره شود؛ کار به مراتب دشوار خواهد بود. برای داشتن یک بازاریابی موفق در حوزه فروش تلفنی آموزشگاه‌های مختلف، به تکنیک‌های گوناگونی نیاز



است؛ تکنیک‌هایی که هر فروشنده باید در زمینه فروش تلفنی و جذب مشتری در آموزشگاه فرا بگیرد تا از طریق آن بتواند تماس‌های تلفنی بی‌نقصی را با مخاطبان خود برقرار کند و ثبت نام تلفنی آموزشگاه را به طور حرفه‌ای انجام دهد. در این رابطه، بستن معامله تکنیکی است که حتماً باید آن را بدانید به همین دلیل ویدیو آموزشی " ۱۴ راز بستن فروش در بازاریابی و فروش تلفنی " را شدیداً به شما توصیه می‌کنیم.



فوق ستاره فروش تلفنی و بازاریابی تلفنی



روش های بستن موفقیت آمیز در فروش تلفنی آموزشگاه

همانطور که گفتیم؛ یکی از مهمترین کارهایی که برای بهبود تماس های خود در زمینه بازاریابی تلفنی و فروش بیشتر می توان انجام داد، تقویت مهارت بستن معامله است؛ چرا که جملات پایانی شما به هنگام برقراری تماس تلفنی با مشتریان می تواند نتایج مختلفی را برای شما رقم بزند.



آموزش رایگان بازاریابی تلفنی و فروش تلفنی آموزشگاه و
موسسات آموزشی و مدارس

روش ها و مهارت های متعددی در رابطه بستن معامله به هنگام فروش تلفنی آموزشگاه های مختلف از جمله آموزشگاه های زبان ،



کنکور و غیره وجود دارد که ما در این بخش از **آموزش رایگان** **بازاریابی تلفنی و فروش تلفنی آموزشگاه** به ۸ مورد از آنها اشاره می‌کنیم:

۱. حد الامکان فشار نیاورید

در فروش کلاسیک، اعمال فشار به مشتری یکی از تکنیک‌های معمول و رایج بوده که امروزه کاربردی ندارد. چرا که به عنوان مثال در فروش تلفنی آموزشگاه موسیقی، تحمیل فشار بالا به مشتری نتیجه خوبی در پی نخواهد داشت مگر اینکه در حد یک یادآوری باشد. مثلاً برای یادآوری محدودیت زمان در پیشنهاد فروش خود به مشتری، از تذکرات مؤدبانه شبیه موارد زیر استفاده کنید:

- این یکی از آخرین پیشنهادهای ما در زمینه فروش تلفنی است
- مدت زمان محدودی در پذیرش این پیشنهاد وجود دارد و من واقعاً دوست ندارم که شما آن را از دست بدهید.

روش‌های مذکور در بالا زمانی موثرتر خواهد بود که مغایر با اعمال فشار زیاد در امر فروش باشد. فروش تهاجمی که در گذشته و در معاملات رو در رو کاربرد داشت، بعید است تاثیر مناسبی در فروش تلفنی و جذب مشتری برای آموزشگاه‌های مختلف داشته باشد.



آموزش رایگان بازاریابی تلفنی و فروش تلفنی آموزشگاه و
موسسات آموزشی و مدارس

۲. خلاصه کنید

شما به عنوان یک کارشناس فروش تلفنی باید بدانید که در فروش تلفنی آموزشگاه همچون آموزشگاه زبان با شرایطی مواجه خواهید شد که لازم است تماس خود را زودتر از موعد مقرر به پایان برسانید و اجازه دهید تا مشتری خودش در این باره نتیجه گیری کند. در نگاه اول شاید این ترفند ناکارآمد به نظر آید ولی در واقع کاربردی است. شما بعد از انجام این کار می توانید در اوقات دیگری با او تماس بگیرید و با بیان سایر ویژگی های فروش، تصویر دلسوزانه ای از خود برای او به نمایش بگذارید. بنابر این اگر در تماس تلفنی خود احساس کردید مشتری تمایل دارد مکالمه خود را به پایان برساند، با او همراه شوید. با این کار درک متقابل خود را به نمایش گذاشته



ایده؛ حتی اگر به قیمت بسته نشدن فروش تان بانجامد. کاربرد روش بالا در این است که حداقل در را باز گذاشته ایده تا مخاطب بعدا تماس بگیرد و در فرصت های بهتر و مناسب تری فروش خود را به نتیجه دلخواه برسانید.

۳. داشتن امید به بستن معامله

در سناریو فروش تلفنی می توانید از یک روش فرضی استفاده کنید اینکه در ذهن خود فرآیند فروش را از قبل بسته شده فرض کنید. به عنوان نمونه، برای فروش تلفنی آموزشگاه زبان می توانید از جملات زیر استفاده کنید:

“من اکنون برنامه کلاس ها را برای شما ارسال می کنم و شما بعدا می توانید آن را به من برگردانید. نظر شما چگونه؟ فکر خوبی نیست؟”

گاهی اوقات بستن یک طرفه روند فروش توسط شما می تواند ایده خوبی باشد زیرا منجر به انتقال یک نگرش مثبت به مشتری می شود که کار شدنی خواهد بود. در این شرایط حتی اگر مشتری مردد هم باشد باز هم تمایل کمتری برای برگشت از معامله نشان خواهد داد. این روش بیشتر در مواردی کاربرد دارد که مشتری شما تمایل اولیه برای ادامه همکاری را از خود نشان بدهد؛ در غیر این صورت ممکن است نتیجه عکس دهد و مشتری را از شما دور گرداند.

۴. سوال و جواب در پایان مکالمه

پایان دادن به گفت وگو با طرح سوال در فروش تلفنی آموزشگاه،



هرگز چیز بدی نخواهد بود؛ چرا که نشان می‌دهد شما از نیازهای مخاطب تان حمایت می‌کنید. برای این کار می‌توانید یک سری از سوالات را که بیانگر روش فروش شماست با مشتری در میان بگذارید. مثلاً سوالاتی از این قبیل:

- نظر شما در مورد این توضیحات چیست؟
- آیا در مورد آنچه که تا حالا بحث کرده ایم سوالی دارید؟
- آیا بهتر نیست تاریخی را تعیین کنیم تا در این باره بیشتر بحث کنیم؟
- اگر شما هم در این زمینه سوالاتی دارید با کمال میل پاسخ گو خواهم بود

به یاد داشته باشید که مشتریان بالقوه و فعلی شما همواره دوست دارند مورد قدر دانی قرار بگیرند و طرح سوالاتی در این زمینه می‌تواند حسن نیت و توجه بیشتر شما را نسبت به این امر نشان دهد.

۵. مخاطب را درگیر کنید

در این روش فروش تلفنی که می‌تواند مناسب فروش تلفنی آموزشگاه‌ها باشد لازم است که از مشتریان درخواست سفارش کنید. طبیعتاً هیچ مانعی برای این کار وجود ندارد و شما می‌توانید



با این جمله پرسشی که " آقا/خانم ... ، آیا می خواهید اکنون سفارش دهید ؟" او را ترغیب به این کار کنید. خطوط تماس شما به تنهایی هیچ جذابیتی برای مخاطبان ندارد و این شما باید با ترفندهای هوشمندانه از این خطوط استفاده کنید. برای این کار به اصطلاح مشتری را گول بزنید و وانمود کنید که این تماس صرفاً یک تماس فروش نیست تا او را به سمت خود ترغیب کنید. اما در واقعیت این یک تماس فروش است و شما برنامه هایی برای پیاده کردن آن ها و افزایش مشتریان آموزشگاه در سر دارید. اگر در حین گفت و گو با مخاطب تماس های زیادی از طرف بقیه با شما برقرار می شود، این امر را با مخاطب تان درمیان بگذارید تا باعث افزایش صمیمیت و نزدیکی شما با او گردد.

۶. اختصاص یک بازی زمانی مناسب

به عنوان نمونه در فروش تلفنی آموزشگاه رانندگی سعی کنید یک بازه زمانی متناسب با الگوهای فروش را برای مشتری در نظر بگیرید. این کار نه تنها شانس شما را برای بستن یک فروش خوب با مشتری بالا می برد، بلکه یک تصویر واضح و روشن از ادامه همکاری را نیز در اختیار او قرار می دهد.

به طور معمول فروش تلفنی شما رویکردی نرم و ایده آل خواهد داشت؛ یعنی شما به عنوان یک فروشنده همواره سعی دارید قبل از اینکه مشتری نظر خود را تغییر دهد، فروش را به نتیجه برسانید. در



این بین نباید از مراحل بعدی فروش غافل شوید و آنها را به طور کامل برای مخاطب خود توضیح دهید. مثلاً موارد زیر را حتماً با آنها در میان بگذارید:

- این اطلاعاتی است که هم اکنون به آن نیاز دارید
- هنگامی که به توافق رسیدیم، روند کار به این صورت خواهد بود
- برنامه‌ای که در آینده‌ی نزدیک قرار است انجام دهیم



آموزش رایگان بازاریابی تلفنی و فروش تلفنی آموزشگاه و



مؤسسات آموزشی و مدارس

این روش در فروش تلفنی به مخاطب القا می کند که بعد بستن فروش و پرداخت هزینه توسط او ، شما ناپدید نخواهید شد و برای ارائه ی خدمات و همکاری های دیگر آماده هستید.

۷. داشتن شروع و پایان مثبت

دراواسط فروش تلفنی آموزشگاه، زمانی را برای مرتب سازی توضیحات و نکات فنی در نظر بگیرید؛ چرا که شما حتما باید تماس فروش خود را با یک جمله و یادداشت مثبت به پایان برسانید. جملاتی چون:

- خوب، خیلی ممنون که وقت گذاشتید و با من صحبت کردید
- بسیار از وقت تان سپاسگذارم ، مطمئناً تصمیم خوبی در این رابطه گرفته اید
- صحبت کردن با شما بسیار لذت بخش بود، در اسرع وقت با شما تماس خواهم گرفت

بستن یک معامله بعد از یک گفت وگویی موثر همواره عالی خواهد بود، اما گاهی فروش تلفنی شما به این امر ختم نمی شود. در این حالت شما باید به روشی صحیح راه را برای تماس های بعدی باز بگذارید و فروش تلفنی خود را به صورت مثبت به پایان برسانید.

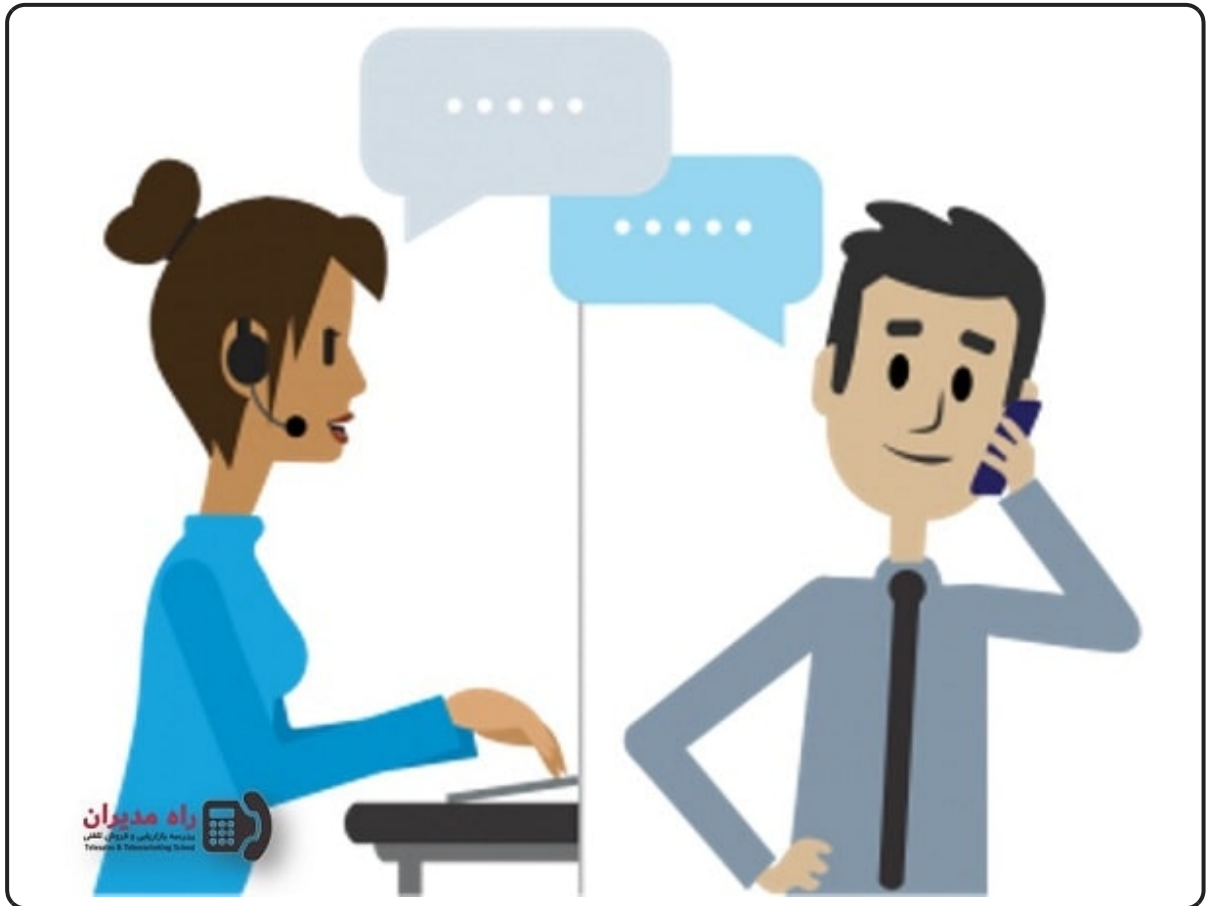


۸. فقط به من بگو چرا؟

در فروش تلفنی آموزشگاه فنی حتماً این سوال را از مخاطب بپرسید:

“آیا دلیلی وجود دارد که امروز نتوانیم معامله را ببندیم؟”
این یک سوال به اصطلاح یک روش خلع سلاح و صادقانه خواهد بود، در نتیجه برای مشتری سخت است که به شما جواب منفی بدهد.

در بیشتر مواقع معمولاً نود درصد مشتری پاسخ می‌دهد که “نه، مشکلی نیست”؛ در این حالت شما فرصت خوبی دارید که معامله را به نتیجه برسانید. از طرف دیگر ممکن است آنها دلایل صادقانه‌ای را برای عدم همکاری با شما ارائه بدهند؛ حال وظیفه‌ی شماست که با این دلایل کنار بیایید و فروش را نجات دهید.



آموزش رایگان بازاریابی تلفنی و فروش تلفنی آموزشگاه و
موسسات آموزشی و مدارس

نتیجه گیری

در فروش تلفنی آموزشگاه و تبلیغ کلاس های آموزشی، هدف اصلی شما افزایش مشتریان آموزشگاه و فروش محصولات می باشد که این امر با تکنیک های بالا می تواند عملی شود؛ اما راز اصلی داشتن یک فروش خوب، در زمان به کار بردن این تکنیک هاست. مسیر تماس های شما در برخورد با مشتریان می تواند روند متفاوتی در پیش بگیرد و این هنر شماست که از کدام تکنیک ها و در چه زمان



هایی استفاده کنید. با این کار هم زودتر معامله را می بندید و هم مشتریان و مخاطبان خود را راضی نگه می دارید و آنها را برای برنامه های آینده تان حفظ می کنید.

همچنین می توانید از طریق سایت **راه‌مدیران** و یا شماره تماس **۰۲۱۹۱۰۱۰۳۶۳** در ارتباط باشید و یا از طریق **خدمات مشاوره** با پر کردن فرم مشاوره در انتهای صفحه منتظر تماس کارشناسان ما باشید.

نظر شما ارشمند است

اگر این مطلب برای شما مفید بوده خوشحال میشیم نظر خود را در بخش کامنت ها ارسال کنید و دوستان خود را به خواندن این مقاله دعوت کنید.