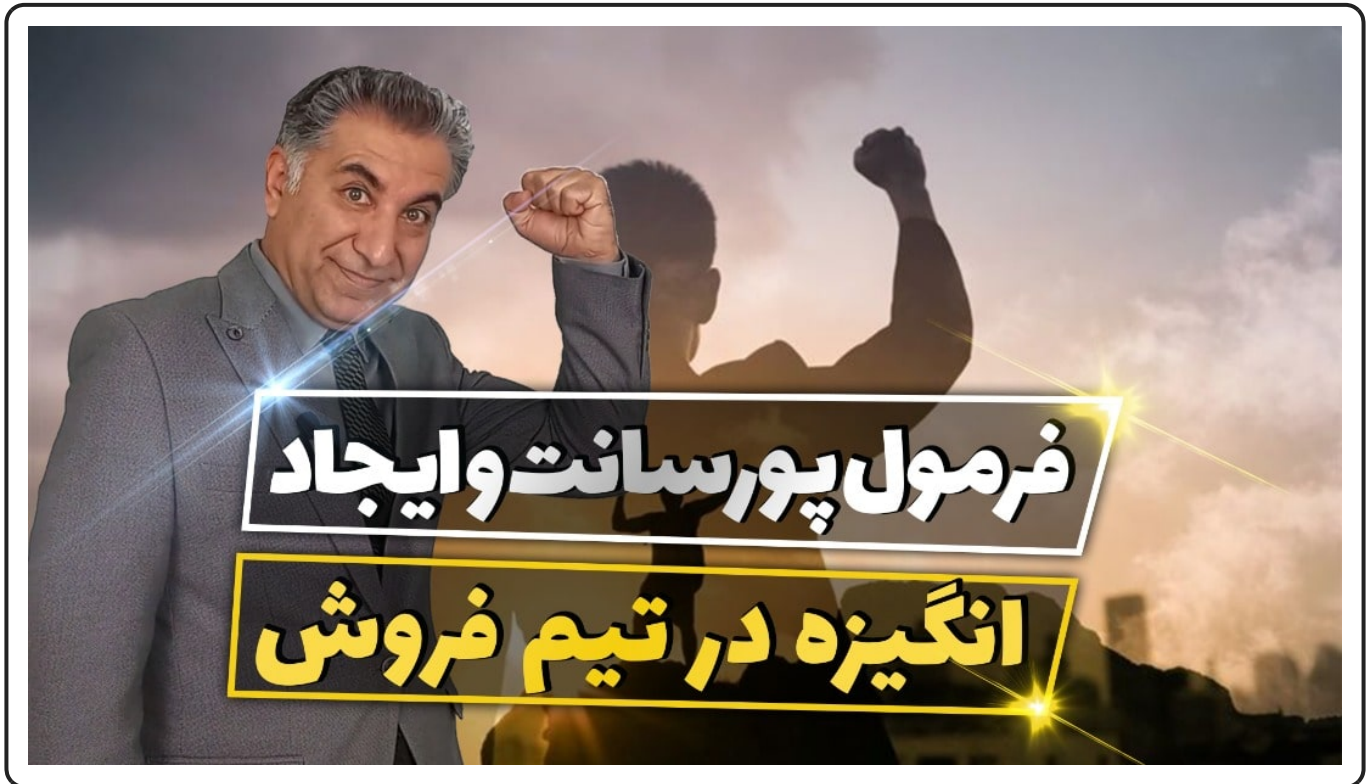




**فرمول پورسانت و انگیزه تیم فروش + آموزش
ویدئویی بازاریابی تلفنی**

فرمول پورسانت و انگیزه تیم فروش

آموزش بازاریابی تلفنی و فنون مذاکره تلفنی



فرمول پورسانت و انگیزه تیم فروش - چگونه فروش را به‌طور مداوم بالا ببریم؟

یکی از سوالات متداول مدیران کسب و کار و مدیران فروش این است: "چگونه می‌توانیم انگیزه پرسنل فروش تلفنی خود را هر روز بالاتر ببریم و این انگیزه را به‌طور مداوم حفظ کنیم؟"

در این ویدیو، چند راهکار بسیار کاربردی و کارآمد برای نحوه تنظیم پورسانت و انگیزه تیم فروش تلفنی به شما ارائه می‌دهم. لطفاً این ویدیو را ذخیره کنید و تا انتهای آن با من همراه باشید.

چرا انگیزه مهم است؟

انگیزه، یکی از عوامل کلیدی در موفقیت تیم فروش است. وقتی پرسنل فروش انگیزه‌دار باشند:

- سرعت عمل آن‌ها افزایش می‌یابد
- تعداد تماس‌ها بیشتر می‌شود
- فروش‌ها به‌طور مداوم بالا می‌رود
- رضایت مشتری نیز بهبود می‌یابد



۴ راهکار انگیزه‌دهی به پرسنل فروش تلفنی

۱. تنظیم ریتم تماس‌های روزانه، هفتگی و ماهیانه

اولین گام، تعیین یک ریتم مشخص برای تماس‌های فروش است. برای مثال:

- هر دوره تماس: ۹۰ دقیقه تماس تلفنی + ۱۵ دقیقه استراحت
 - با در نظر گرفتن زمان ناهار، نماز و سایر فعالیت‌ها، ساعت کاری را به دوره‌های ۹۰ دقیقه‌ای تقسیم کنید
 - میانگین تماس‌هایی که در ۹۰ دقیقه می‌توان برقرار کرد: بین ۲۵ تا ۴۰ تماس (بسته به نوع محصول و سختی فروش)
- این تعداد را برای هر کارشناس فروش به عنوان حداقل تماس ماهیانه در نظر بگیرید. سپس:

- افرادی که حداقل تماس را تکمیل کنند، پاداش دریافت کنند
- افرادی که بیشتر از حد تعیین شده تماس دهند، یک سقف بالاتر تعیین کنید و پاداش بیشتری به آن‌ها بدهید
- افرادی که کمتر از حد تعیین شده تماس دهند، با آن‌ها صحبت کنید و مشکلاتشان را برطرف کنید



۲. انگیزه بر اساس میزان فروش

دومین راهکار، انگیزه بر اساس میزان فروش (ریالی یا تعدادی) است. هر ماه یا هر هفته:

- فروش‌های انجام شده را بررسی کنید
- **نفرات اول** را مشخص کنید
- آن‌ها را **تشویق** کنید و **پاداش** مناسبی به آن‌ها بدهید
- افرادی که فروش کم دارند، دوباره بررسی کنید و فرایند مکالمه‌شان را تحلیل کنید

۳. انگیزه بر اساس تعداد مشتری‌های جدید

سومین راهکار، انگیزه بر اساس تعداد مشتری‌های جدید است. برای مثال:

- اگر یک کارشناس در طول ماه **۱۵ مشتری جدید** به سیستم اضافه کند، یک **پاداش** مشخص به او بدهید
- می‌توانید هر هفته یا ماه یک **نفر بهترین معرفی‌کننده** را مشخص کنید و تشویق کنید

این روش به شما کمک می‌کند تا **بازار جدیدی** را ایجاد کنید و **فروش‌های جدید** را افزایش دهید.



۴. انگیزه بر اساس فروش به مشتریان قدیمی

چهارمین راهکار، انگیزه بر اساس فروش به مشتریان قدیمی است.
برای مثال:

• اگر یک کارشناس می‌تواند در طول یک سال حداقل ۱۲ فاکتور برای یک مشتری قدیمی صادر کند، یک پاداش برای او در نظر بگیرید

• این موضوع نشان‌دهنده پیگیری و تعهد فروشنده است و می‌تواند به افزایش سهم بازار کمک کند

این چهار راهکار می‌توانند به صورت ترکیبی یا ** جداگانه ** اجرا شوند. می‌توانید یکی یا دو تا از آن‌ها را اجرا کنید و بازخورد را دریافت کنید.

چرا این روش کار می‌کند؟

این فرمول انگیزه‌دهی:

- به سرعت عمل فروشندگان کمک می‌کند
- تعداد تماس‌ها را افزایش می‌دهد
- تعداد مشتریان جدید را بالا می‌برد
- و پیگیری فروش به مشتریان قدیمی را بهبود می‌دهد



در نهایت، فروشندگانی که با این سیستم کار کنند، پس از مدتی به **فروشندگان حرفه‌ای** تبدیل می‌شوند.

پیشنهاد

امیدوارم که این **فرمول ساده** را به‌زودی در کسب و کار خود اجرا کنید. نتایج **فوق‌العاده** را در **کوتاه‌مدت** تجربه خواهید کرد.

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.