

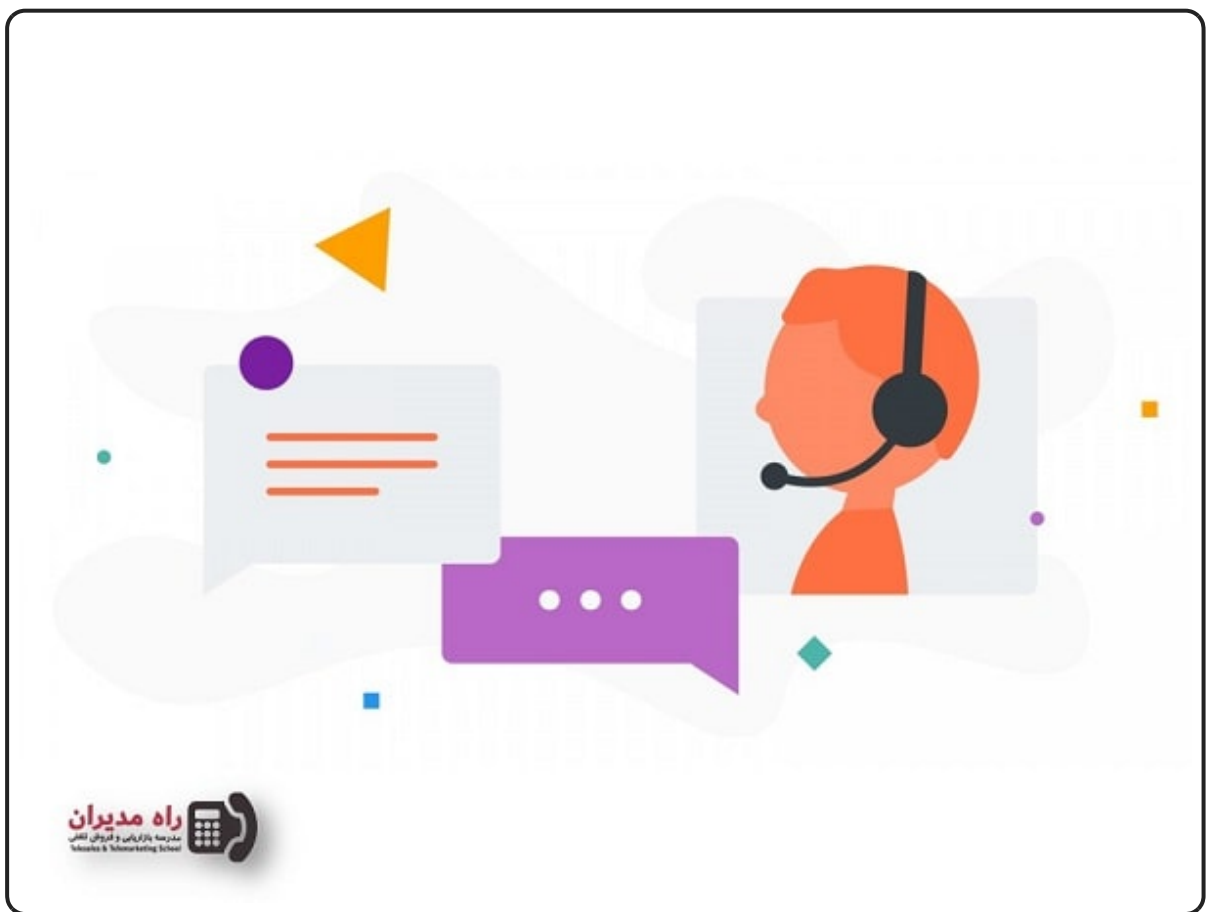


نمونه مکالمه بازاریابی تلفنی متود ۲۰۲۱

نمونه مکالمه بازاریابی تلفنی برای افزایش فروش تلفنی

نمونه مکالمه بازاریابی و فروش تلفنی می‌تواند به فروشندگان تلفنی روش صحیح برخورد با مشتری را آموزش دهد. همه بازاریابان و فروشندگان تلفنی باید روی قدرت کلام و صدای خود کار کنند تا بتوانند تاثیر زیادی روی مشتری بگذارند و از این طریق آمار فروش محصولات خود را بالا ببرند. مواردی که روی نحوه مکالمه در **بازاریابی و فروش تلفنی** تاثیر گذار است؛ بسیار متعدد هستند که در بین آنها می‌توان به لحن، صدا، نوع کلمات به کار رفته شده،

نحوه شروع گفتگو و ارتباط اشاره کرد. در ادامه مطلب در خصوص نمونه مکالمه فروش تلفنی و نحوه بیان، مطالب بیشتری ارائه می‌شود.



نمونه مکالمه بازاریابی تلفنی نمونه مکالمه فروش تلفنی

در نمونه مکالمه فروش تلفنی چه مواردی مد نظر قرار می‌گیرد؟

در نمونه مکالمه فروش تلفنی فروشنده باید به تاثیرگذاری بیان خود

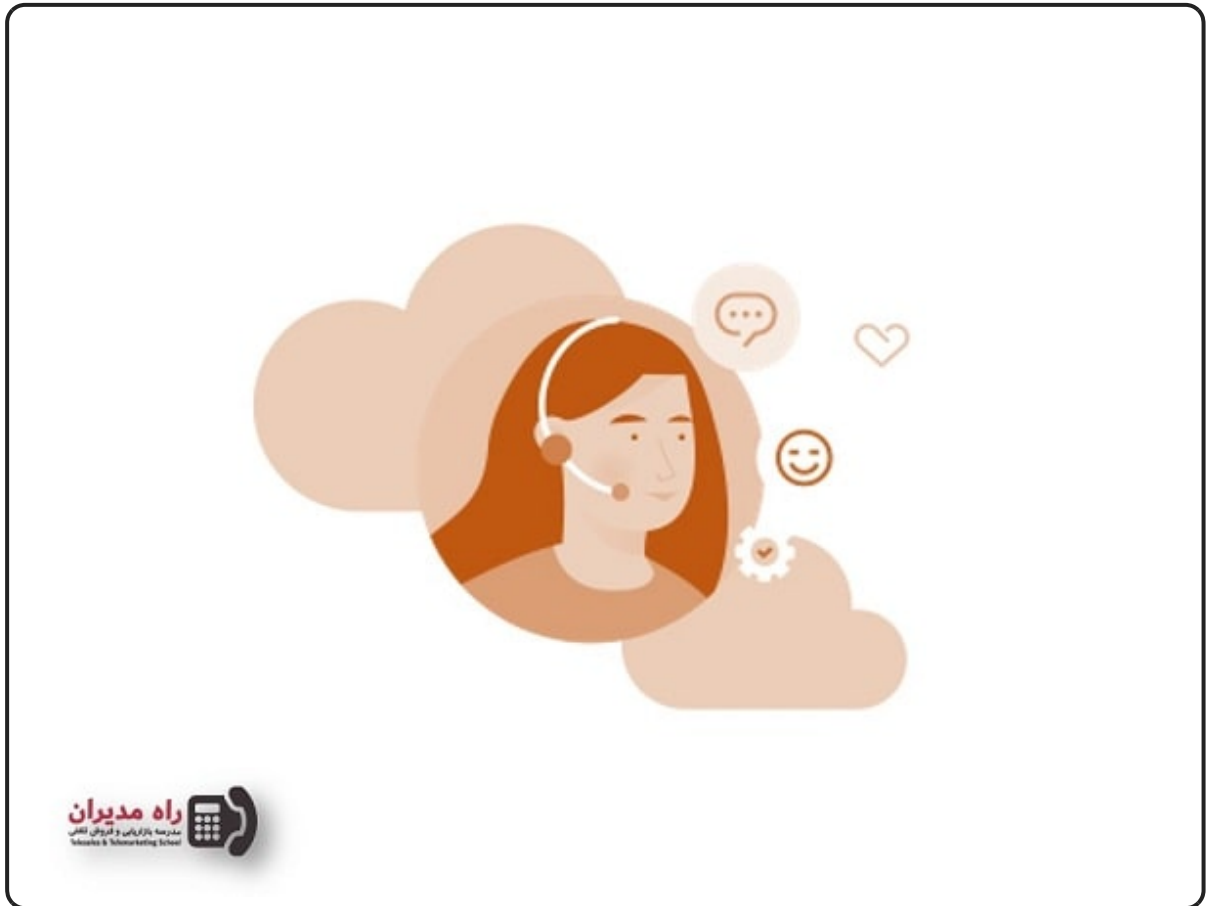


توجه زیادی کند. یک فروشنده یا گوینده به صورت اتفاقی و بدون هیچ آموزش اولیه‌ای صدایی رسا و جذاب پیدا نمی‌کند؛ فروشنده تلفنی برای کسب صدای رسا با قدرت نفوذ بالا باید به صورت اصولی تمرین کند؛

تمرینات اصولی در آموزش بازاریابی و فروش تلفنی به فروشندگان آموزش داده می‌شود. برخی از این تمرینات اصولی عبارتند از:

تقویت هوش کلامی در نمونه مکالمه بازاریابی تلفن

هوش کلامی برای اولین بار توسط هوارد گاردنر مطرح شد. هوش کلامی یکی از ابعاد هوش است که قابل پرورش است و از طریق کسب دانش در حوزه معناشناسی، آواشناسی، شناخت کاربرد واژه‌ها و دستور زبان و قواعد فارسی می‌توان آن را تقویت کرد. برای خیلی از افراد جای سوال است که تقویت هوش کلامی چه تاثیری روی کلام فروشنده می‌گذارد؟



نمونه مکالمه بازاریابی تلفنی نمونه مکالمه فروش تلفنی
اگر فروشنده تلفنی از هوش کلامی بالایی برخوردار باشد تسلط او
روی بحث مورد نظر بالا می‌رود و به طور دقیق می‌داند که از چه
کلماتی در چه موقعیتی باید استفاده کند؛ یکی از مواردی که باعث
افزایش نفوذ کلام می‌شود؛ میزان تسلط گوینده روی صحبت خود
است که از طریق تقویت هوش کلامی افزایش پیدا می‌کند. آشنایی
با آیین نگارش و دستور زبان فارسی، شناخت اشتباهات گفتاری و
شناسایی بهترین کلمات و جملات برای برقراری ارتباط می‌تواند باعث
تقویت هوش کلامی شود.



صحبت کردن بدون لرزش صدا:

برخی از افراد با وجود علاقه‌ای که به شغل فروشندگی دارند و تمایل دارند در حوزه فروش تلفنی فعالیت کنند به سبب لرزش صدا در هنگام صحبت کردن، از فروشندگی صرف نظر می‌کنند و تمایل به فعالیت در حوزه بازاریابی نشان نمی‌دهند در حالی که با انجام تکنیک‌های ساده‌ای می‌توان این مشکل را برطرف کرد. منشاء لرزش صدا در گفتار به دو عامل استرس و ضعف بودن اندام‌های گفتاری باز می‌گردد. از طریق مشاوره با روانشناس و کنکاش در درون خود می‌توان به عامل استرس پی برد. از بین بردن عامل استرس و تقویت اندام‌های گفتاری از طریق تنفس دیافراگمی و ورزش حنجره می‌تواند لرزش صدا را به مرور زمان از بین ببرد. برای مواجهه می‌توانید چندین بار در جمع‌های خانوادگی، دانشگاهی و دوستانه شروع به سخنرانی کنید. با افزایش اعتماد به نفس و دوست داشتن خود لرزش صدای شما کاملاً از بین می‌رود و پس از آن می‌توانید به راحتی وارد حوزه بازاریابی و فروش تلفنی شوید.

صحبت کردن با صدای رسا و شفاف:

شاید برای خود شما پیش آمده باشد که وقتی یک فروشنده با صدایی رسا و شفاف صحبت می‌کند؛ تمایل شما به خرید کردن



افزایش پیدا می‌کند. برای اینکه صدایی رسا و شفاف داشته باشید کافی است تمرینات مربوط به حوزه فن بیان و گویندگی را انجام دهید. برخی از تمرینات مانند صحبت کردن با دهان بسته، تمرینات مربوط به تقویت فک، تنفس شکمی و نواختن آوا و آهنگ با حنجره می‌تواند به شفاف و رسا شدن صدای شما کمک کند. انجام این تمرینات حداقل به مدت دو ماه می‌تواند تاثیر شگرفی روی صدای شما داشته باشد.

گسترش دایره واژگان در نمونه مکالمه بازاریابی تلفنی

گسترش دایره واژگان یکی از کارهای مهمی است که یک فروشنده در حوزه بازاریابی و فروش تلفنی باید انجام دهد. شاید برای شما پیش آمده باشد که در هنگام صحبت کردن با کمبود واژه روبرو شده باشید یا در بداهه گویی با مشکل مواجه شده باشید؛ یکی از ویژگی‌های فروشندگان تلفنی موفق این است که قدرت بداهه گویی بالایی دارند. تمریناتی مانند مطالعه کتب تخصصی در حوزه بازاریابی و فروش تلفنی، مشاهده سخنرانی سخنرانان بزرگ مانند بیل گیتس و تمرین سخنرانی مقابل آینه در موضوعات مختلف می‌تواند بداهه گویی شما را افزایش دهد و مشکل کمبود واژه در صحبت کردن را رفع کند.



نمونه مکالمه بازاریابی تلفنی نمونه مکالمه فروش تلفنی

تدریس اصول سخنوری در بازاریابی و فروش تلفنی

بسیاری از افراد در حوزه آموزش اصول سخنوری و سخنرانی فعالیت می‌کنند که شرکت در کلاس این افراد می‌تواند کمک زیادی به فروشندگان تلفنی فعال در حوزه بازاریابی و فروش تلفنی کند. برخی از مدارس بازاریابی نیز به صورت تخصصی برای فروشندگان تلفنی



کلاس‌های فن بیان برگزار می‌کنند که شرکت در این کلاس‌ها می‌تواند به فروشندگان کمک کند که آمار فروش تلفنی خود را تنها از طریق کلام چند ده برابر کنند. در این کلاس‌ها چندین مورد **نمونه مکالمه فروش تلفنی** مورد نقد و بررسی قرار می‌گیرد. هنرجویان در این کلاس با **نمونه مکالمه فروش تلفنی موفق** آشنا می‌شوند و از این طریق می‌توانند به نقاط ضعف خود پی ببرند و آنها را برطرف کنند. **در مورد بازاریابی تلفنی بخوانید**



نمونه مکالمه
بازاریابی تلفنی نمونه
مکالمه فروش تلفنی.
روی عکس کلیک
کنید

**در نمونه مکالمه فروش تلفنی چندین پارامتر به دقت مورد
بررسی قرار می‌گیرند که عبارتند از:**



تکنیک های متقاعد سازی:

کلیدی‌ترین و مهم‌ترین تکنیکی که یک فروشنده تلفنی باید به خوبی با آن آشنایی داشته باشد تکنیک متقاعد سازی است. متقاعد سازی در سه سطح متفاوت رخ می‌دهد که عالی‌ترین سطح آن تغییر باورهای درونی افراد است. به این معنی که باورهای درونی افراد با استفاده از تکنیک‌های متقاعد سازی تغییر کند و آنها از این تغییر راضی و خشنود باشند. یک فروشنده تلفنی موفق زمانی می‌تواند سطح بالایی از رضایت را به دست آورد و فروش خود را چندین برابر کند که در این سطح بتواند مشتریان را برای خرید متقاعد کند. متدهای مختلفی برای اقناع سازی مشتری وجود دارد که در **نمونه مکالمه فروش تلفنی** تمام این تکنیک‌ها بررسی می‌شوند و نتایج آنها تحلیل می‌شود.

لحن فروشنده:

فروشنده می‌تواند با لحن‌های مختلفی با مشتری صحبت کند که برای انتخاب لحن ابتدا باید فروشنده بتواند تیپ شخصیتی مشتری را شناسایی کند. با توجه به تیپ شخصیتی مشتری، فروشنده از



یکی از لحن‌های صمیمی و رسمی در صحبت کردن استفاده می‌کند. در مکالمه فروش گاهی نیاز است که با توجه به موقعیت از لحن‌های متفاوتی استفاده شود برای اینکه فروشنده تلفنی در حوزه **بازاریابی و فروش تلفنی** بتواند به صورت موفق عمل کند؛ باید به صورت دقیق و عملی با انواع لحن آشنایی پیدا کند که در بررسی و تحلیل **نمونه مکالمه فروش تلفنی** تمامی این لحن‌ها ارزیابی و تحلیل می‌شوند و مزیت‌ها و معایب هر کدام از آنها بر شمرده می‌شود. در نهایت فروشنده تلفنی به خوبی می‌تواند با توجه به موقعیت لحن مناسبی را انتخاب کند.

نحوه برخورد با مشتری:

فقط نحوه بیان و لحن مشتری نیست که نحوه برخورد او با مشتری را تعیین می‌کند؛ بلکه کلمات و جملاتی که استفاده می‌کند؛ می‌تواند نحوه برخورد فروشنده با مشتری را توصیف کند. نحوه برخورد فروشنده با مشتری از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است؛ حتی سکوت به موقع فروشنده در برخی از مواقع می‌تواند سبب افزایش اعتماد مشتری به فروشنده شود و مکالمه با انجام خرید به پایان برسد. با بررسی **نمونه مکالمه فروش تلفنی** می‌توان نحوه برخوردهایی که منجر به خرید می‌شود را به صورت موشکافانه مورد بررسی و تحلیل قرار داد و نکات مهم آن را استخراج کرد.



مهارت‌های ارتباطی:

نمونه مکالمه بازاریابی تلفنی مهارت‌های ارتباطی مهارت‌هایی هستند که یادگیری آن‌ها کمک می‌کند تا تعاملات اجتماعی موفق‌تری داشته باشید. یادگیری این مهارت‌ها برای فروشندگان تلفنی جزو واجبات است؛ در **نمونه مکالمه فروش تلفنی** نحوه تعامل و ارتباط گرفتن فروشنده با مشتری به طور دقیق بررسی می‌شود و نقاط قوت و ضعف آن‌ها بر شمرده می‌شوند و در نهایت بهترین نحوه برخورد با مشتری برای فروشنده توضیح داده می‌شود و فروشنده می‌تواند با توجه به موقعیت و تیپ شخصیتی مشتری نحوه ارتباط صحیح با مشتری را به طور کامل فرا بگیرد. نکات روانشناختی که در این مبحث به هنرجویان آموزش داده می‌شود؛ می‌تواند باعث ارتقای سبک زندگی فرد شود و باعث بهبود تعاملات فردی در همه ابعاد شود.



نمونه مکالمه بازاریابی تلفنی نمونه مکالمه فروش تلفنی



مدرسه بازاریابی و فروش تلفنی راه‌مدیران

اگر شما نیز از فروشندگان هستید که دغدغه افزایش چند برابری فروش خود را دارید و نمی‌دانید که برای آموزش به کجا مراجعه کنید؛ ما مدرسه بازاریابی و فروش تلفنی راه‌مدیران را به شما پیشنهاد می‌کنیم. برای بهره بردن از آموزش‌های مدرسه راه‌مدیران نیاز نیست که حتما در کلاس‌های حضوری شرکت کنید می‌توانید محصولات این گروه آموزشی را با قیمت مناسب خریداری کنید و با انجام تمرینات آن فروش خود را ده برابر کنید و به جمع ثروتمندان بپیوندید.

**نمونه مکالمه بازاریابی تلفنی را متناسب با نیاز خود
در دوره رایگان بازاریابی تلفنی را به صورت هدیه از
بهباد استقامت دریافت کنید.**

نظر شما برای ما ارزشمند است □
با درج نظرات خود ما را در ارثه و تولید مقالات بیشتر راهنمایی کنید.

همچنین می‌توانید از طریق سایت راه‌مدیران و یا شماره تماس



۰۲۱۹۱۰۱۰۳۶۳ در ارتباط باشید و یا از طریق خدمات مشاوره با پر
کردم فرم مشاوره منتظر تماس کارشناسان ما باشید.