فرمول مذاکرات تلفنی حرفه ای کشف شد + فیلم آموزشی

فرمول مذاکرات تلفنی حرفه ای کشف شد؟

[00:00]

خیلی از فروشنده تلفنی مشکل دارند که وقتی با مشتری صحبت می‌کنیم و ازمون سوال می پرسند جواب سوالا رو نمیدونیم وقتی میگن چی بگیم باید چیکار کنیم توی این ویدئو خیلی ساده بهتون یاد بدم به راحتی از این ترس و دلهره و نگرانی خلاص شید پس لطفاً مثل همیشه ویدیوی ذخیره کنید تا انتهای ویدیو همراه من باشید اغلب فروشنده تلفنی وقتی کهه با سوالات عجیب و غریب مشتریان یا دلایل نخریدنشون رو به رو میشن اولین واکنش و سریعترین

واکنشـی از خودشـون نشـون میـدن کـه مکـالمه را قطـع میکنـد خداحافظی می‌کنند تلفن میذارن و یادداشت برداری نمی کنند و این موارد اصلا بررسی نمی کنن تو این قسمت ویدیو می خوام براتون توضیح بدم که این شرایط باید چه کار کنید دوستان وقتی که شما فروش تلفنی دارید انجام می دهید به مدت ۱۵ روز بین ۳۰ تا ۴۰ تا تماس تلفنی.

[۰۱:۰۰]

در روز بگیرید و تمام سوالاتی که مشتری از شما می پرسند دغدغه هاشون اون چیزایی که از شما می‌پرسن و شما باید جواب بدید بهشون یا دلایل نخریدن شونو حتماً بابت هر تلفن یادداشت کنید بعد از اینکه همه این را یادداشت کردید بعد از ۱۵ روز یا دو هفته کار کردن تمام این سوالات و اون دلایل را دسته بندی کنید غربال کنید یه تعداد سوالات تکراریه اونا را جدا کنید و در اولین فرصت از طریق مدیر فروش سرپرست فروش و یا افراد قدیمی ترتوی اون شرکت تمام این سوالات را بپرسید و جواب های منطقی اونو جلو سوالات بنویسید تو هفته سوم دوباره شروع کنید همین فرایند انجام بدید یعنی دوباره هر روز به مدت دو هفته بین ۳۰ تا ۴۰ تا تماس تلفنی برقرار کنید و بیاید این دفعه از اون جوابایی که برای اون سوالا آماده کردید توی مکالمه تلفنی استفاده کنید و مجدداً تمام اونا را تحلیل کنید اگر مجداد سوال دیگه. ای از شما

[۰۲:۰۰]

می پرسند و یا دلایل جدیدی به شما میگن که جواب اونا رو نمیدونین مجدداً را یادداشت کنید و باز همین فرآیندی که برای قسمت اول انجام دادید برای بخش دوم انجام بدید و در نهایت شما توی یک ماه هر روز بین ۳۰ تا ۴۰ و تماس تلفنی گرفتید که هردفعه آمدید مدلهای مذاکره خود را تغییر دادید جواب سوالهای مشتری دیگه الان می دونید ذهنتون آماده پاسخگویی هست دیگه وسط مکالمه تلفنی گیر نمی‌کنید مکث نمی‌کنید و اتفاقی که برای شما می‌افتد اینه که بعد از یه مدتی شما اعتماد به نفستون بالا میره دلیلشم اینه که شما که بعد از یه مدتی جواب تمام سوالات احتمالی مشتریان میدونید و ترس و دلهره شما وجود ندارد و با اعتماد به نفس صحبت می کنید همین دلیل باعث میشه که مشتری احساس میکنه با یه متخصص دارد صحبت میکنه دوست داشتنی تر میشی و به همین دلیل ارتباط خوب با مشتری پیدا می کنید و احتمال.

[۰۳:۰۰]

خرید و فروش افزایش پیدا می‌کند اگر تا حالا این کار را انجام ندادید ازتون خواهش می کنم بعد از دیدن این ویدیو در اولین فرصت این تکنیک و طی مدت یک ماه انجام بدید و تمام این روش که توضیح دادم و مو به مو انجام بدید بهتون قول میدم که بعد از این مدت انقدر ذهنتون آزاد میشه به قدری اعتماد به نفس پیدا

می‌کنید که مثل یک متخصص اعتماد به نفس پشت تلفن با مخاطب ارتباط برقرار می کنید حالا شما تو این کامنت لطفاً برای من بنویسید آیا شما تا امروز لیست کل سوالات احتمالی مشتریان را آماده کردید آیا جواب منطقی برای هر کدوم از تک تک این سوالها و دلایل نخریدن آماده کردید توی کامنت برای من بنویسید مرسی.

آموزش بازاریابی تلفنی و فنون مذاکره تلفنی

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

نظر شما ارشمند است

با به اشتراک گذاشتن نظرات خود ما را در مسیر آموزش های بهتر و بیشتر کمک کنید.