با فروشنده تلفنی تازه استخدام شده چکار کنیم

با فروشنده تلفنی تازه استخدام شده چکار کنیم

آموزش بازاریابی تلفنی و فنون مذاکره تلفنی

۷نکته مهم بعد از استخدام چیست؟

تو برخی از شرکت‌ها و سازمان‌ها من می‌بینم که وقتی که نیروی جدیدی برای کال سنتر یا نیروی فروششون استخدام میکنند اون نیرو رو رها می‌کنند تو سازمان خودش بره ی چیزی یاد بگیر دیگه بره

ببینه چی هست توی این ویدئو میخام ۷ تا نکته خیلی مهم که بعد از استخدام پرسنل توی کال سنتر یا واحد فروش براتون توضیح بدم پس حتما حتما این ویدیو رو مثل همیشه زخمی کنید و تا انتهای ویدیو همراه من باشید.

اولین کار بعد از جذب نیرو؟

[:۰۰]

اولین کاری که بعد از استخدام نیرو باید انجام بدیم اینه که یک اطلاعـات کامـل و کـاربردی از تـاریخچه شرکتتـون بـه نیـروی جدیـد انتقال بدید این اطلاعات میتونه از وبسایت کاتالوگ یا هر چیزی شبیه به این باشه که اون فروشنده تلفنی و اون نیروی تازه وارد بفهمه که شاکله شرکت چه جوریه از کی تاسیس شده مدیران کیا هستند چه جوری شکل گرفته و روند توسعه چه جوری بوده این روش باعث میشه که فروشنده تلفنی اعتماد و اطمینانش به حداکثر برسه در مورد شرکتی که داره توش کار میکنه نکته مهم شماره ۲ به نیروی تازه وارد اطلاعات کامل و دقیقی از محصولات و یا خدماتتان انتقال بدید حتی خیلی وقت ها پیشنهاد می کنم که محصول رو بیارید جلوشون آنالیز کنید کل محصول رو براشون شرح بدید مدل خدمات رو براش کامل توضیح بدید.

آگاه سازی نیروی تازه استخدام شده از محصول

هرچقدر نیروی فروشنده تلفنی از شکل و شمایل محصول از کلاً روند تولید و اینجور چیزا مطلع باشه اعتمادش نسبت به محصول بالاتر میره پیشنهاد می کنم جدول فب این رو توی گوگل سرچ شده که البته ویدیو های قبلی راجبش خیلی مفصل صحبت کردم این جدول به شما کمک میکنه که ویژگی مزیت و منفعت محصولتونو توی جدول دقیق و کامل به نیروی فروش اطلاع بدید تا اون بدونه که چجوری باید با مشتری مذاکره کنه نکته مهم شماره ۳ اطلاعات کامل و دقیق از رقبا به نیروی جدید بدید نیروی فروشنده جدید باید بدونه تو بازار رقیبش کیه قیمتش چنده چه جوری داره میفروشه تخفیفات چجوری هست تا بتونه به سوالات احتمالی خریدار تو مذاکره تلفنی پاسخگو باشه بازم پیشنهاد می‌کنم جدول فب رو برای رقبا آماده کنید و به نیروهای تازه وارد اطلاع بدید.

فرآیند تولید محصول در شرکت شما

نکته مهم شماره ۴ اینکه فرآیند تولید محصولات تونو برای نیروهای جدید کامل شرح دهید هر چقدر اونا بهتر بدونن که این محصول از چه قطعاتی تشکیل شده چجوری به وجود اومد چجوری اسمبل شده اگر وارداتی هست از کدام کشور داره میاد کل این فرایند و هر چقدر بیشتر شفاف‌ترو برای نیروی فروش توضیح بدید توی مذاکره تلفنی راحت تر عمل میکنه نکته مهم شماره ۵ تمام دستورالعمل ها

و فرایندهای سازمانتونو به نیروی جدید انتقال بدید به تا اون بدونه که توی فرآیند فروش از نحوه صحبت کردن نحوه سفارش گیری نحوه ارسال بار نحوه تسویه حساب تماس‌های بعد از فروش نظرسنجی و هر فرآیندی که دارید به طور کامل و شفاف برای نیروی جدید بازگو کنید نکته شماره ۶ شرح وظایفشو خیلی شفاف بهش اعلام کنید نیرویی فروشنده جدید توی کالا سنتر.

وظایف نیروی تازه استخدام شده

باید دقیقاً بدونه که چه وظیفه هایی داره چه کارهایی باید انجام بده چه گزارش‌های باید بده به کی باید گزارش بده اگه سوال براش پیش اومد به کی باید بگه از کی باید سوال کنه همه اینا رو کامل براش توضیح بدید دغدغه ذهنی نداشته باشه استرس نداشته باشه که اگر یه مشکلی توی کارش پیش اومد به کی باید بگه ی حامی داشته باشه یه سرپرستی یه مدیرفروش که راحت بهش مراجعه کنه و البته نکته مهم شماره ۷ توی آموزش پرسنل جدید توجه داشته باشید توجه داشته باشید که این نیرو داره از کی آموزش می‌بینه اون شخص که داره پیشش میره یاد میگیره نحوه مذاکره توضیحاتو داره بهش انتقال میده آیا خودش آموزش دیده یا نه داره روند اشتباه قدیمی خودشو که این خودش را از شخص دیگه یاد گرفته داره نفرات جدید انتقال میده این نکته بسیار بسیار مهم چون در خیلی از شرکت‌ها و سازمان‌ها من دیدم که حتی

نیروهای جدید حتی تیکه کلام و اصطلاحات اشتباه.

تجربه های که از نیروهای گذشته دارید را به نیروی تازه استخدام شده منتقل کنید!

اشتباه روشهای اشتباه بایدها و نبایدهای فروشنده های قدیمی را که این آموزش ندیده و نسل به نسل این شرکت به نیروهای جدید انتقال پیدا کرده یاد می‌گیرند و همینجوری به مشتری انتقال میدن و این خیلی خطرناکه بهتون پیشنهاد می کنم که اگر نیروهای جدید تـو داری میفرستی پیش نیروهای قدیمی اطمینان کامل داشته باشید که اون فرد قدیمی داره کل فرایند های فروش تلفنی رو استاندارد و خیلی صحیح انجام میده و در انتها ازتون خواهش می کنم که نیروهای جدید هواشو داشته باشید انتقال اطلاعات انجام بدید این هفت مورد رو حتما حتماً پیگیری کنید و مطمئن شوید که تمام این هفت فرایند داره به درستی انجام میشه حالا شما توی کامنت لطفا برام بنویسید که با نیروهای جدید چطور برخورد می کنید و اگر خودتون خاطره ای از شروع استخدام تون توی سازمان دارید در کامنت در ارتباط باشید.

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.

۵ ابزار کاربردی برای ارزیابی عملکرد کارمندان