



چرا مشتری ها بهونه های جور واجور میارن

چرا مشتری ها بهونه های جور واجور میارن

آموزش بازاریابی تلفنی و فنون مذاکره تلفنی

سلام بهزاد استقامت هستم فرض کنید ساعت ۱۲ شب به سردرد خیلی بد گرفتید توی خونه هم دارو ندارید می پرید پشت ماشین اولین داروخونه ای که میبینید می رید تو و درخواست یک قرص سردرد می کنید آیا توی ی همچنین شرایطی قیمت اون دارو براتون مهمه اون سردرد داره شما رو دیوونه می کنه بزارید به مثال دیگم بزنم فرض کنید الان گوشی موبایلی که الان دست همه هست فکر نمی کنم کمتر از ۴ ۵ میلیون تومن باشه فرض کنید گوشی



موبایلتون از دستتون میفته و میشکنه خراب میشه و دیگه قابل درست شدن نیست و تصور کنید که شما هیچ پس اندازی هم برای خریدن گوشی موبایل ندارید بنظرتون توی ی همچین شرایطی چه اتفاقی میفته اکثر شما بعد از یکی دوساعت نه نصف روز یک گوشی موبایل می خرید پولشو از کجا جور کردید قرض گرفتی از دوست پدر مادر خواهر برادر واقعا هرجوری که شده

پول خرید گوشی و جور می کنید و گوشی رو می خرید چرا این اتفاق می افتد دلیلش اینه که این کالا این خدمت این محصول برای شما حیاتیه یعنی شما بدون اون نمی تونید ی لحظه بدون اون باشید. اگر که شما بتوانید در مورد کالا یا خدمات خودتون یه لیست تهیه کنید که اگر مشتری ی روز دو روز ی ماه دو ماه از محصول یا خدمت شما استفاده نکند چه اتفاقاتی ممکن براش بیفته چه ضرری نصیبش میشه اینا رو روی کاغذ بنویسید تویس مکالمه تلفنی با مشتریان از این تکنیک استفاده کنید بعدا می بینید که خیلی از این بهانه ها عملا از بین میره نظرات خودتونو حتما زیر این پست برام بنویسید

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.