



بهترین کتاب بازاریابی تلفنی چیست؟

یکی از مهمترین عواملی که می‌تواند در فروش محصولات یک شرکت کمک کند، نحوه بازاریابی و تبلیغات آن محصول است. بیشتر سازمان‌ها و شرکت‌ها تصور می‌کنند که اگر هزینه‌های زیادی را صرف تبلیغات کنند می‌توانند مشتریان خود را دو برابر کرده و فروش محصولاتشان را افزایش دهند. در صورتی که بیشتر مواقع این اتفاق رخ نمی‌دهد. زیرا درهای ورودی برای جذب مشتری باز نبوده و معمولاً نادیده گرفته می‌شود. کلید حل این مشکل تمرکز روی تماس مشتریان و بازاریابی تلفنی است. به همین منظور در این مقاله از مجله راه مدیران قصد داریم بهترین کتاب بازاریابی تلفنی را به شما معرفی کنیم تا با مطالعه آن از این پس نیاز مشتریان خود را



برآورده کرده و فروش میلیاردي را تجربه کنید. پس در ادامه مطلب با ما همراه باشید.

بازاریابی تلفنی چیست؟

بازاریابی تلفنی یکی از روش‌های فروش محصول و ارتباط با مشتریان از طریق تلفن است. برخی از افراد تصور می‌کنند که این روش قدیمی بوده و نمی‌توان از طریق آن مشتریان را جذب کرد. در حالی که بازاریابی تلفنی یکی از راحت‌ترین و مقرون به صرفه‌ترین روش‌های فروش محصولات است که اگر صاحبان کسب و کار روی آن تمرکز بیشتری داشته باشند می‌توانند سرخ‌ها و مشتریان بالقوه بسیاری را جذب کنند.

در بازاریابی تلفنی، فردی که دارای مهارت بالایی در این حوزه است با صحبت‌های خود سعی می‌کند تا مشتری را برای خرید محصولات و خدمات یک کسب و کار قانع کند. به این ترتیب اگر اصول بازاریابی تلفنی رعایت شود مشتریان نه تنها از تماس‌های تلفنی دلسرد نشده، بلکه به مخاطبان همیشگی شما تبدیل می‌شوند.

اما چطور می‌توانیم تکنیک‌های این روش را به خوبی بیاموزیم؟ به طور کلی می‌توان گفت شرکت در کلاس‌های آموزشی و مطالعه کتاب‌ها می‌تواند در این راه کمک کننده باشد. آقای بهزاد استقامت که خودشان سال‌ها در زمینه بازاریابی و فروش شرکت‌های مختلف



تجربه دارند، برخی از این تکنیک‌های بازاریابی و فروش تلفنی را با آموزش‌هایی در قالب کتاب و سی دی ارائه داده‌اند. از جمله بهترین کتاب بازاریابی تلفنی که با استقبال علاقه‌مندان به این حوزه روبرو شد کتاب تماس‌های میلیاردي نوشته آقای استقامت بود که در ادامه بیشتر به آن می‌پردازیم.

بخشی از فعالیت‌های استاد بهزاد استقامت

- ۲۵ سال سابقه کاری در زمینه بازاریابی و فروش تلفنی
- مدیر فروش سابق شرکت اینترنتی پارس آنلاین
- برگزار کننده چندین دوره تدریس در آموزشگاه بازاریاسازان
- مسابقه برگزاری کارگاه‌های آموزشی ۱۶ ساعته و ۸ ساعته برای پرسنل سازمان‌ها
- آموزش تیم کال سنتر شرکت‌های اینترنتی آسیاتک، **گلدیران**، سرای ایرانی، اپراتور تلفن همراه ایرانسل و غیره
- آموزش تیم فروش تلفنی شرکت معین وابسته به بانک ملت
- مدیر بازرگانی هلدینگ تیروژ

معرفی کتاب تماس‌های میلیاردي

این کتاب که از آن به عنوان بهترین کتاب بازاریابی تلفنی یاد می‌شود حاصل تجربیات بیست ساله و فعالیت در زمینه بازاریابی و



فروش تلفنی است که با ترکیبی از علم متافیزیک و علوم ذهنی نوشته شده است. شما با خواندن این کتاب و یادگیری تکنیک‌ها و مهارت‌های لازم نحوه استفاده از این ابزار قدرتمند را یاد خواهید گرفت و به یک بازاریاب تلفنی حرفه‌ای تبدیل می‌شوید.



این کتاب شامل ۹ فصل است که در هر فصل سعی شده تمامی نکات مهم درباره بازاریابی تلفنی، شناسایی تیپ‌های شخصیتی و نحوه برخورد با آنها، و همچنین تکنیک‌هایی برای این نوع بازاریابی آورده شود. در واقع این کتاب برای کسب و کارهایی که به دنبال فروش کالا یا خدمات خود از طریق تلفن هستند نوشته شده و شما با خواندن آن استفاده صحیح از این نوع ارتباط با مشتریان را خواهید آموخت.



بخشی از بهترین کتاب بازاریابی تلفنی، کتاب تماس های میلیاردي

اگر شما باور دارید که از شغل بازاریابی و فروش تلفنی نمی‌توانید درآمد زیادی داشته باشید و فروش‌های میلیاردي را تجربه کنید حتماً می‌توانید درآمد بیشتری کسب کنید، چون این واقعیت زندگی شماست. از طرفی بازاریابان و فروشندگانی هستند که از همین حرفه درآمدهای زیادی دارند. خوب، پس چرا شما نمی‌توانید؟ احتمالاً شما دلیل آن را به موقعیت زندگی، موقعیت اقتصادی، ویژگی‌های خانوادگی، پدر و مادر و همسر و غیره ربط می‌دهید. اینها همان دلایلی هستند که من قصد دارم در این کتاب برای شما توضیح دهم.

برای همین است که شما از واقعیتی که در زندگی دارید حمایت می‌کنید و می‌توانید صدها دلیل برای اثبات واقعیت زندگی خودتان برای دیگران بیاورید. اگر شما با افرادی برخورد می‌کنید که از نحوه برخورد کردن مدیران سازمانشان ناراحت هستند به سبب افکار شماست. در بخش‌های قبلی گفتم که دلیل اتفاقات و اوضاع اطراف خود را به گردن شرایط بیرونی نیندازید. زیرا دنیا چیزهایی را به شما نشان می‌دهد که به آن توجه بیشتری می‌کنید.



پکیج چگونه فوق ستاره فروش تلفنی شویم؟

علاوه بر خواندن بهترین کتاب بازاریابی تلفنی خرید پکیج‌های صوتی، تصویری که به صورت غیر حضوری برگزار می‌شوند، می‌تواند علاوه بر افزایش تجربه فروش، در زمان شما نیز صرفه‌جویی کند. این پکیج شامل ۲۴ ساعت آموزش تخصصی بازاریابی تلفنی است که در پایان هر جلسه تمرینات علمی و کاربردی به شرکت کنندگان ارائه می‌شود. بدین ترتیب شما می‌توانید در کوتاه‌ترین زمان ممکن از فردی مبتدی به یک فوق ستاره فروش تلفنی تبدیل شوید.



یکی از بهترین ویژگی‌های این پکیج آموزشی این است که تمامی آموزش‌های خود را با زبانی ساده و مثال‌هایی که همه ما در زندگی با آنها روبرو هستیم به صورت پیشرفته به شما آموزش می‌دهد. علاوه بر این با تمرین‌هایی که در اختیارتان قرار می‌دهد شما را قدم به



قدم تا تبدیل به یک بازاریابی حرفه‌ای همراهی کرده و برای فروش‌های رویایی آماده می‌کند.

پس اگر مدیر عامل شرکتی هستید و می‌خواهید پرسنل خود را آموزش دهید، و یا جزو افرادی هستید که خودتان نماینده فروش بوده و می‌خواهید با افزایش مهارت‌های خود در مذاکره تلفنی و ارتباط با مشتریان بالقوه و بالفعل درآمدها را افزایش دهید، این دوره می‌تواند برای شما مفید باشد. از جمله مهارت‌های شما پس از شرکت در این دوره عبارتند از:

- صحبت با افراد پشت تلفن بدون ترس
- فروش راحت و سریع کالای خدمات خود
- یادگیری متن‌های شروع کننده مکالمه تلفنی برای جذب مشتری
- آماده کردن مشتریان بلا تکلیف از طریق تماس تلفنی برای خرید محصول
- یادگیری روش‌های فروش کالا یا خدمات بدون داشتن سرمایه اولیه
- برنامه ریزی و مدیریت تیم فروش تلفن
- تسلط بر روش‌های متمرکز بودن صحبت‌های مشتری هنگام تماس تلفنی
- یادگیری روش‌های جذب مشتریان جدید و حفظ کردن مشتریان



قدیمی

- مدیریت در روزهایی که فروش ندارید
- افزایش اعتماد به نفس و درآمدها
- پیدا کردن شماره تلفن مشتریان هدف

پکیج های تکمیلی این دوره

در واقع خرید این محصول می‌تواند به صورت جامع بخشی از نیازهای شما برای آموزش بازاریابی تلفنی را رفع کند. زیرا غیر از محصول اصلی شامل هدایای ارزشمندی چون بهترین کتاب بازاریابی تلفنی با عنوان تماس‌های میلیاردری، دوره‌های رفتارشناسی مشتری با متد دیسک، ۱۴ راز بستن فروش در بازاریابی و فروش تلفنی، و همچنین آموزش معماری آینده و هدف‌گذاری پیشرفته می‌شود.



به عنوان سخن پایانی می‌توان گفت تمامی این آموزش‌ها به گونه‌ای طراحی شده‌اند که کاربردی متناسب با بازار ایران را داشته و



با هزینه مقرون به صرفه می‌توانید فروش تلفنی خود را افزایش دهید. بنابراین اگر دارای شرکت یا سازمانی هستید که از طریق تلفن با مشتریان خودتان در ارتباط هستید و می‌خواهید کالا یا خدمات خود را به آنها بفروشید این پکیج برای شما مناسب خواهد بود.

همچنین می‌توانید از طریق سایت **راه‌مدیران** و یا شماره تماس **۰۲۱۹۱۰۱۰۳۶۳** در ارتباط باشید و یا از طریق **خدمات مشاوره** با پرکردم فرم مشاوره در انتهای صفحه منتظر تماس کارشناسان ما باشید.

نظر شما برای ما ارزشمند است!

با ثبت نظرات خود، به دیگران کمک می‌کنید تا با آموزش‌ها و خدمات ما آشنا شوند، منتظر دیدگاه‌های ارزشمند شما هستیم! □