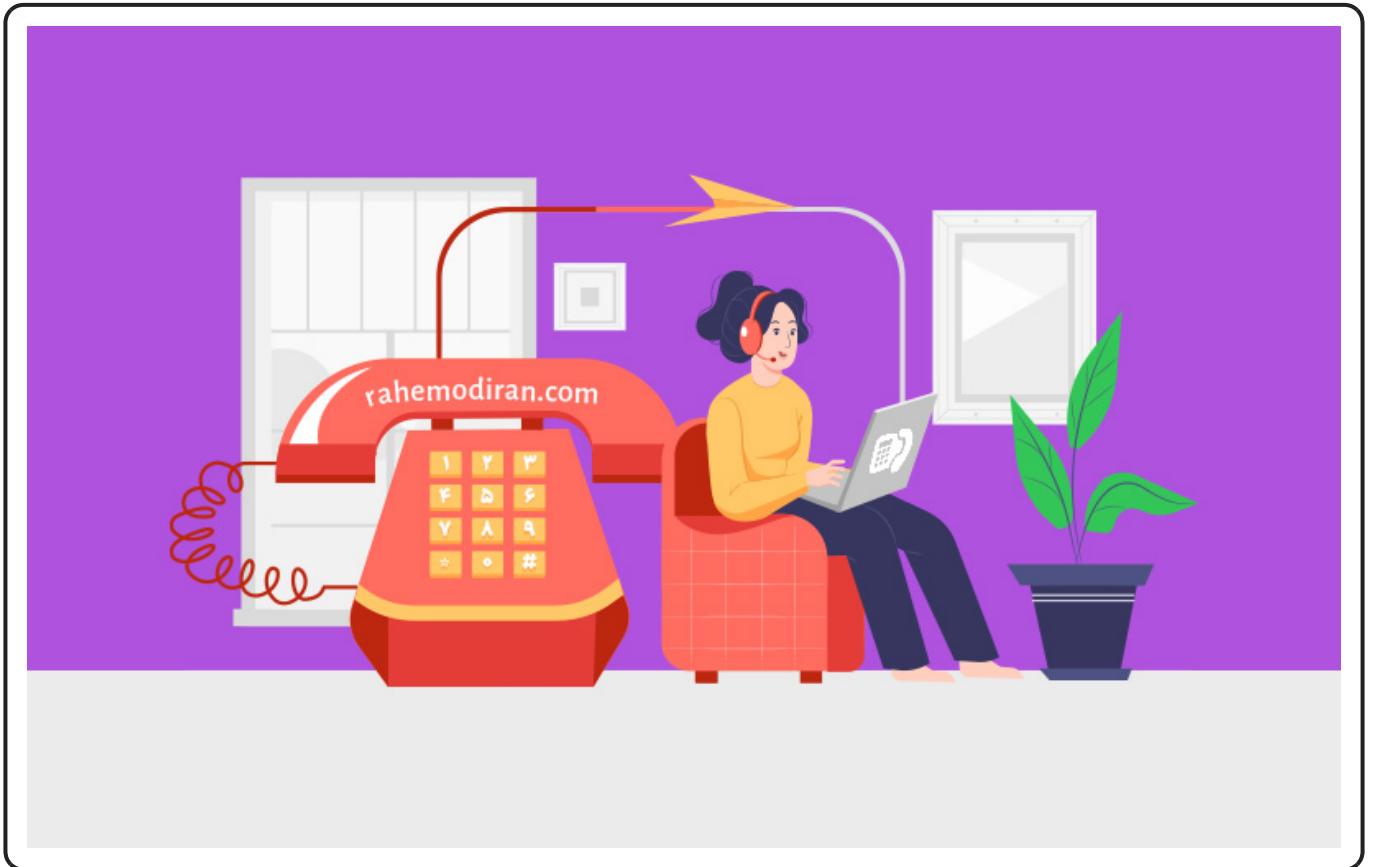




فروش تلفنی در منزل؛ یک شغل مناسب برای خانم‌های خانه‌دار

در سال‌های گذشته بسیاری از خانم‌های خانه‌دار برای کسب درآمد به دنبال شغلی پاره‌وقت یا تمام‌وقت بوده‌اند که نیاز به سرمایه اولیه نداشته باشد. در این مقاله قصد داریم یک شغل مناسب با درآمد عالی را برای این عزیزان معرفی کنیم: فروش تلفنی در منزل؛ شغلی که برای شروع آن نیاز به هیچ سرمایه‌ای جز آموزش دیدن ندارید. این آموزش را هم راه‌مدیران به صورت رایگان در اختیار شما گذاشته است! پس توضیحات زیر را دنبال کنید تا این مسیر را در کنار هم ادامه دهیم.



منظور از فروش تلفنی چیست؟

اگر می‌خواهید برای شغل فروش تلفنی در منزل آماده شوید، قبل از هرچیز بد نیست اطلاعات کلی درباره این حرفه داشته باشید. منظور از فروش تلفنی، فرایند و سازوکاری است که طی آن شما محصول یا سرویسی را به صورت مستقیم یا از طریق تلفن به مشتریان می‌فروشید. اگر این مشتری، قبلاً به طریقی با شرکت آشنا شده باشد، تماس شما، یک تماس گرم به حساب می‌آید. به این معنا که این مشتری احتمالی که به آن سرنخ نیز گفته می‌شود، از قبل یک آشنایی نسبی با محصول یا خدمت شما دارد یا تمایل خود به شنیدن توضیحات شما را به نوعی اعلام کرده است.

از طرف دیگر تماس سرد نیز یکی از بخش‌های مهم و در واقع چالش‌های رایج افرادی است که در حوزه فروش و بازاریابی تلفنی کار می‌کنند. در تماس سرد شما تقریباً هیچ چیزی به جز شماره تماسی که بهتان داده شده را از مشتری احتمالی خود نمی‌دانید. اینجاست که باید مهارت‌هایی را در خود پرورش دهید که بتوانید چنین تماسی را به سمت و سوی مدنظر سوق بدهید. به طور مثال باید بدانید چطور بدون داشتن شناخت کافی از کسی که پشت خط است، با رعایت حقوق او، اطلاعات لازم را به دست آورید. برای درک بهتر شغل فروش تلفنی در منزل، توضیحات تکمیلی در ادامه را بخوانید.



وظایف شما به عنوان کارشناس فروش تلفنی چه خواهد بود؟

مهمترین کاری که شما می‌بایست انجام دهید این است که با مشتریان بالقوه یا مشتریان قدیمی شرکت مورد نظر تماس بگیرید. این تماس می‌تواند برای پرزنت یک محصول یا سرویس به فردی باشد که هیچ آشنایی قبلی با آن نداشته است. یا برای دادن اطلاعات تکمیلی یا معرفی محصولات بیشتر به مشتریان فعلی کسب و کار صورت گیرد. در هر دو صورت شما می‌توانید از بعضی اسکریپت های آماده برای پاسخ به سوالات مشتری و پیش بردن مکالمه به شیوه‌ای اصولی استفاده کنید.

می‌توان گفت به طور کلی پاسخ دادن به سوالات مشتریان درباره محصول، خدمات یا خود شرکت و سازمان، از وظایف اصلی و مهم شما در این شغل است. همچنین می‌بایست با توجه به دستورالعمل های داده شده، سوالاتی را مطرح کنید و مکالمه را با مخاطب طوری پیش ببرید که نیازسنجی انجام شده و به تکمیل فرایند فروش کمک کرده باشید. همچنین ورود اطلاعات مشتریان و به روزرسانی وضعیت آنها نیز با شما خواهد بود. به طور خلاصه، وظایف شما به عنوان کارشناس فروش تلفنی، شامل موارد زیر می‌شود:

• پاسخ‌دهی به سوالات مشتریان



- پرسیدن سوالات صلاحیت‌سنجی و نیازسنجی
- راهنمایی و هدایت مشتری احتمالی به دپارتمان‌های دیگر
- ورود اطلاعات و به روزرسانی مسیر مشتری در سیستم ارتباط مشتریان شرکت
- کار با پایگاه داده یا CRM برای هماهنگی‌های لازم
- ثبت و وارد کردن سفارشات و قراردادهای در سیستم
- بررسی و رسیدگی به پیشنهادات، انتقادات و شکایات مشتریان
- ثبت کلیه تماس‌ها و یادداشت برداری از مکالمات
- و ...

چرا فروش تلفنی در منزل شغل خوبی است؟

وقتی به عنوان یک خانم خانه‌دار به دنبال شغلی باشید که بتوانید از خانه و به صورت نیمه‌وقت یا تمام‌وقت انجام دهید و به درآمد قابل قبولی برسید، محاسن شغل فروش تلفنی در منزل به چشم می‌آید. این شغل علاوه بر اینکه برای همه در دسترس است، می‌تواند مهارت‌هایی را به شما بیاموزد که در این مسیر پیشرفت کرده و تبدیل به یک غول مذاکره و فروش تلفنی شوید.

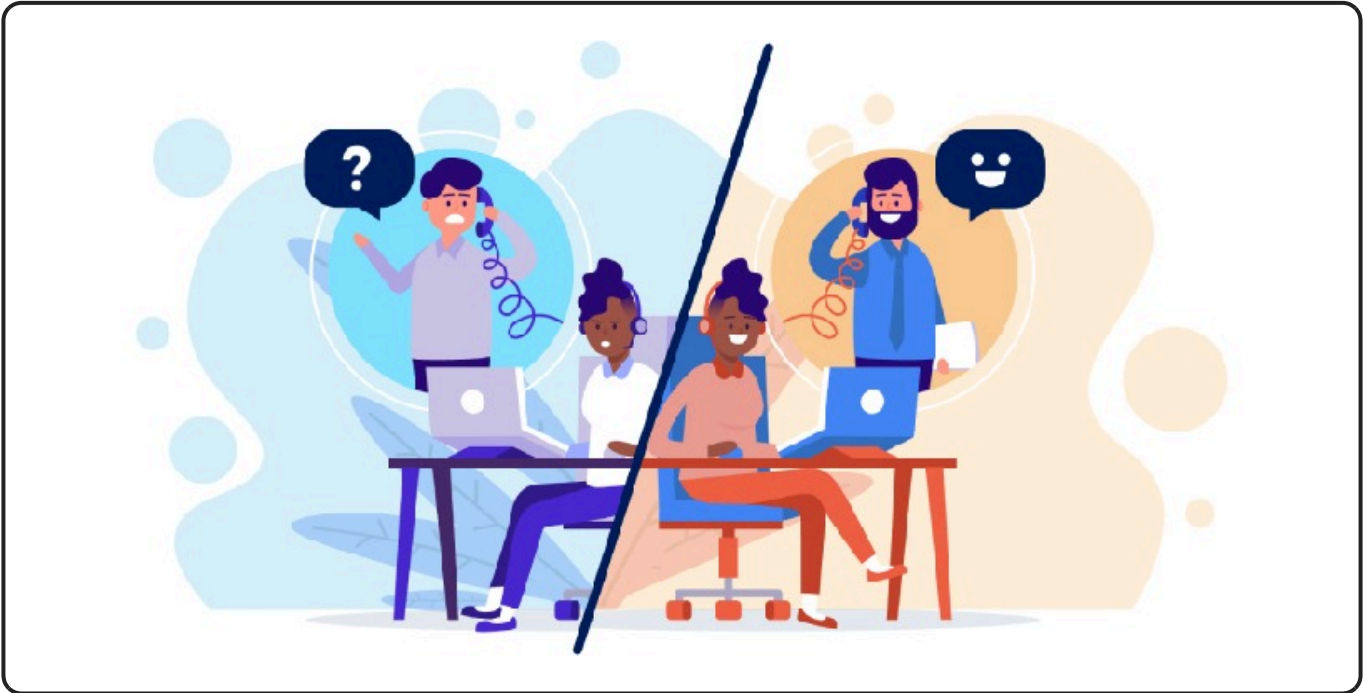
تمام کاری که شما می‌بایست انجام دهید، سرمایه‌گذاری روی خودتان است. شغل فروش تلفنی در منزل نه تنها نیاز به سرمایه اولیه ندارد بلکه امکانات خاصی نیز نمی‌خواهد. شما با یک تلفن و



لیستی از شماره تماس‌های مشتریان رو به رو هستید که طبق یک برنامه مشخص با آنها تماس می‌گیرید و محصول یا خدمت شرکت مورد نظر را ارائه می‌کنید. در این میان نکاتی برای جذب مشتریان و پاسخگویی مناسب به آنها وجود دارد که هم با تجربه به آن می‌رسید هم می‌توانید با شرکت در دوره‌های آموزشی مرتبط آنها را یاد بگیرید.

از کجا فروش تلفنی در منزل را شروع کنیم؟

اولین قدم برای گام گذاشتن در این مسیر، آموزش دیدن است. شما باید ابتدا با اصول اولیه برقراری ارتباط با مشتریان آشنا شوید تا بتوانید در این شغل موفق باشید. به طور کلی از بازاریابی یا فروش تلفنی برای جذب مشتریان بالقوه استفاده می‌شود. به این معنا که می‌بایست به صورت تلفنی با افرادی که تمایل به خرید محصول یا خدمتی از یک شرکت را دارند صحبت کنید و پاسخگوی سوالات آنها باشید.



برای اینکه نحوه صحیح پرسیدن سوال و پاسخ دادن به افراد پشت تلفن را یاد بگیرید، نیاز است که نکاتی را بلد باشید. با اینکه یادگیری این موارد کار سختی نیست و با کمی پشتکار و تمرین می‌توانید در این زمینه موفق ظاهر شوید اما لازم است که اینکار را اصولی انجام دهید. فراموش نکنید که همه چیز در این شغل مهم است. از نحوه صحبت شما با مشتری تا لبخندی که در حین گفتگو باید بزنید و حتی چیدمان لوازم روی میز شما؛ اینجاست که نقش یک دوره آموزشی مناسب هرچه بیشتر مشخص می‌شود.

مزایای فروش تلفنی در منزل

- کار از راه دور بدون نیاز به امکانات پیچیده
- درآمد مناسب و مکفی همراه با **پورسانت**



- قابل دستیابی برای تمامی بانوان خانه‌دار
- همراه با آموزش رایگان در راه مدیران
- بدون نیاز به سرمایه اولیه
- امکان رشد و پیشرفت شغلی

معرفی مینی دوره رایگان فروش تلفنی راه مدیران

مخاطب این دوره از آکادمی راه مدیران، تمام افرادی هستند که می‌خواهند از طریق تلفن، با مشتریان خود ارتباط برقرار کنند و محصول یا خدمتی را بفروشند. این دوره که به صورت فایل‌های ویدیویی در اختیار شما عزیزان قرار می‌گیرد، طی دو ساعت روش صحیح مذاکره تلفنی را به شما می‌آموزد. با شرکت در این دوره رایگان می‌توانید اولین مرحله از ورود به شغل جذاب فروش تلفنی در منزل را طی خواهید کرد. برای دیدن توضیحات تکمیلی و شرکت در این دوره، روی تصویر زیر کلیک کنید.





برای بهتر شدن در فروش تلفنی چه تکنیک‌هایی را به کار ببندیم؟

در همان وهله اول، شما به عنوان یک خانم خانه‌دار به هیچ پیش نیازی برای شروع فروش تلفنی در منزل نیاز نخواهید داشت. اما آموزش در این فرایند و مسیر حرف اول را می‌زند. پس علاوه بر اینکه باید انگیزه و اشتیاق در اینکار داشته باشید، باید یک سری اصول و نکات مهم را مدنظر قرار دهید. ما در سایت راه‌مدیران، در کنار دوره رایگان و دوره‌های تکمیلی تخصصی، مقالات بسیاری را نیز منتشر کرده‌ایم که هرکدام می‌توانند نکات بسیار مهمی درباره شغل فروش تلفنی و ترفندهای موثر آن در اختیارتان بگذارند. پیشنهاد می‌کنیم مطالعه این مقالات یا شنیدن نسخه صوتی آنها را در اولویت خود قرار دهید.

با توجه به اینکه تکنیک‌ها و ترفندهای حوزه بازاریابی و فروش تلفنی به مرور و بر اساس نیاز بازار تغییر می‌کنند، در این قسمت به چند تکنیک روانشناسی فروش تلفنی اشاره خواهیم کرد که شما را با ایده اولیه شغل فروش تلفنی در منزل آشنا کنیم. مطالعه بیشتر و شرکت در دوره‌های تخصصی راه‌مدیران را به خودتان می‌سپاریم.

۱. سعی کنید طی مکالمه، از بازخوردهای مشتری استفاده کنید و به آنها ارجاع دهید.

۲. از رقبای خود به هیچ وجه بد نگویید و به جای آن به نقاط قوت



شرکت خود بپردازید.

۳. با پرداختن به ویژگی ها و خدمات سازمان، در مشتریان احساس هیجان ایجاد کنید.

۴. به هر داده ای به چشم اطلاعاتی ارزشمند نگاه کنید و آنها را به درستی ثبت نمایید.

۵. اهداف فروش را به خوبی شناسایی کنید و در راستای رسیدن به آنها گام بردارید.

۶. از اسکرپیت های فروش به عنوان راهنمایی برای پیشبرد مکالمات استفاده کنید نه متنی آماده که از روی ان بخوانید.

۷. پیگیری تماس های فروش را فراموش نکنید.

۸. تا جای ممکن قبل از هر تماسی درباره مشتری خود مطالعه کنید. این مورد درباره تماس های سرد چند برابر مهم تر می شود.

۹. به جای دادن تمام پاسخ ها به مشتری احتمالی، از او سوال بپرسید و به پاسخ هایش گوش دهید.

۱۰. شنونده خوبی باشید. فروش تلفنی درباره مشتری است نه شما. پس ببینید خواسته و نیاز او چیست.

این لیست صرفاً به این ۱۰ مورد ختم نمی شود. کما اینکه هم در دوره فوق ستاره فروش شوید راه مدیران هم در مقالاتی که به رایگان روی سایت منتشر شده اند، به چندین و چند تکنیک و ترفند اشاره کرده ایم که هرکدام برای موقعیتی مناسب بوده اند. به همین خاطر پیشنهاد می کنیم اگر قصد شروع کار در شغل فروش تلفنی در



منزل را دارید، از تمام پتانسیل موجود استفاده کنید و مصمم و استوار در این مسیر گام بگذارید. **راه‌مدیران** در کنار شماست.

[`""=box type="info" align="" class="" width` این مطلب دارای فایل مقاله صوتی و PDF در بخش عضویت الماسی است. بعد از خرید اشتراک الماسی راه‌مدیران به ده ها مقاله صوتی و PDF دیگر دسترسی خواهید داشت. `box/`]

[`""=box type="shadow" align="aligncenter" class="" width`]

لطفا برای دسترسی به این بخش از محتوا، ابتدا عضویت الماسی خود را تکمیل نمایید.

خرید عضویت الماسی

`box/`