# چگونه تماس های سرد را به جلسات فروش تبدیل کنیم؟

عبارت "تماس سرد" می‌تواند بر اندام هر کارشناس فروشی لرزه بیندازد. با این حال، تماس سرد اگر به درستی انجام شود، می‌تواند یک تکنیک فروش بسیار مؤثر برای جذب مشتری جدید و تأیید صلاحیت سرنخ‌ها باشد. در این مقاله از مجله راه مدیران به بررسی نکاتی می پردازیم که به شما کمک می کنند تا از تماس های سرد جلسات فروشی به دست بیاورید که در نهایت به بستن معامله منجر شوند. با ما همراه باشید.

# ۶ نکته برای تبدیل تماس های سرد به جلسات فروش

این شش نکته به شما یا تیم فروش شما کمک می‌کند تا در کمترین زمان ممکن بر مهارت‌های تماس سرد تسلط یافته و اولین مکالمات خود را به جلسات فروش تبدیل کنید.

## ۱. تمرکز خود را محدود کنید

به جای در پیش گرفتن رویکرد شلیک گلوله در استراتژی فروش خود، بر روی مشتریان بالقوه‌ای تمرکز کنید که متناسب با شخصیت خریدار ایده‌آل شما هستند. به عنوان یک متخصص فروش موفق، وقت و انرژی شما بهتر است برای تمرکز روی مشاغل و مشتریانی که به پیشنهادات شما علاقه‌مند هستند، صرف شود - به این نکته نیز توجه کنید که احتمال پاسخ گرفتن از تماس های سرد توسط این مشتریان بالقوه بیشتر است. تماس سردِ کاملاً تصادفی دیگر کارآمد نیست. ابزارهای زیادی وجود دارند در محدود کردن سرنخ ها به شما کمک می‌کنند، بنابراین فقط کافی است ابزاری را پیدا کنید که مناسب نیاز و بودجه شما باشد.

## ۲. تماس را گرم کنید

فقط به این دلیل که این کار را "تماس سرد" می‌نامند، قرار نیست شما هم آن را سرد رها کنید. قبل از برداشتن گوشی سرنخ‌های خود

را گرم کنید. یک ایمیل برای سرنخ ها بفرستید. یک مقاله یا بخشی از خدمات خود را به رایگان به آنها ارائه دهید. خودتان را در یک نمایشگاه تجاری یا رویداد صنعتی به شرکت‌کنندگان معرفی کنید. از رسانه‌های اجتماعی برای یافتن شباهت‌های بین خود و مشتری بالقوه‌تان استفاده کنید. اگر اشتراکاتی وجود دارد، از آنها برای ایجاد ارتباط و اعتبارسازی بهره ببرید.

## ۳. قبل از سوال پرسیدن، پاسخ‌ها را بدانید

نحوه برخورد شما با تماس سرد می‌تواند تفاوت بین بستن یک

معامله و خبر نگرفتن از مشتری باشد. آیا برای کمک به مشتری بالقوه خود در جهت بهبود کسب و کارشان آماده هستید؟ شما باید بدانید که با چه کسی تماس می‌گیرید تا بتوانید پیشنهاد خود را بر اساس ارزش های او تنظیم کنید. همچنین تمرین سخنرانی فروش و ضبط صدای خود می تواند مفید باشد. برخی افراد متوجه می‌شوند که لبخند زدن در حین صحبت، نفوذ کلام آن‌ها را بیشتر می‌کند. برخی دیگر معتقدند ایستادن و قدم زدن در حین صحبت بهشان کمک می‌کند احساس رهایی و طبیعی بودن داشته باشند. اما فارغ از اینکه از چه ترفندهایی استفاده می‌کنید، سعی کنید تا می توانید سوال بپرسید و رویکرد خود را بسته به شخصی که قرار است با او صحبت کنید، مطابقت دهید.

## ۴. از همان ابتدا شروع خوبی داشته باشید

یک راه مناسب برای شروع مکالمه، درخواست اجازه برای صحبت است. به عنوان مثال بگویید: "سلام، من احمدی هستم از راه مدیران. هفته گذشته در [رویداد X] با هم ملاقات کردیم. آیا الان زمان خوبی برای صحبت هست؟" اگر مشتری بالقوه "بله" بگوید، به شما اجازه داده که صحبت خود را ادامه دهید. از طرفی با اینکار مشتری احساس می کند کنترل تماس تلفنی را در دست دارد و نسبت به پیام شما پذیراتر خواهد بود.

## ۵. فقط سخنرانی نکنید، بلکه راه‌حل ارائه دهید

مشتریان بالقوه وقت ندارند در جلسات فروش به سخنرانی های فروش طولانی و پیچیده گوش دهند - به خصوص زمانی که می توانند ظرف ۳۰ ثانیه به صورت آنلاین درباره شرکت شما اطلاعات مورد نیاز خود را پیدا کنند! به جای آن، اطلاعات عملی به خریداران خود ارائه دهید تا نشان دهید که وضعیت آنها را درک می کنید و راه حل هایی برای مشکلات احتمالی آنها دارید. از دانش خود در مورد محصول و کسب و کار آنها برای ارائه اطلاعات و پیشنهاداتی استفاده کنید که در فضای آنلاین و به صورت رایگان پیدا نمی کنند. پس تمرکز فروش تلفنی را از متقاعد کردن مشتریان به خرید چیزی که به آن نیاز ندارند، به سمت ارائه چیزی (مشاوره، محتوا و غیره) که به نفع کسب و کار آنهاست، تغییر دهید.

## ۶. در ارتباط باشید

تماس را با کسب اجازه برای پیگیری، ترجیحاً در یک جلسه حضوری، به پایان برسانید. پیشنهاد ارسال اطلاعات بیشتر در مورد موضوعی که به تازگی در مورد آن صحبت کردید هم گزینه خوبی است. به جای یرگزاری جلسات فروش طولانی، از آنها آدرس ایمیل بخواهید تا بتوانید در لیست مخاطبان ایمیلی خود ثبت‌شان کنید. به هر صورت شما باید به نحوی گفتگو را ادامه دهید، بنابراین طیف وسیعی از گزینه ها را از قبل در ذهن داشته باشید تا پیگیری را آسان‌تر انجام

دهید.

اگر به عنوان روشی برای ارتباط برقرار کردن و ارائه خدمات به مشتریان بالقوه خود نگاه کنید، با اعتماد به نفس بیشتری تلفن را خواهید برداشت. به خاطر داشته باشید که تماس های سرد نیاز به برنامه ریزی، نگرش کمک‌کننده، رویکرد محترمانه و اقدام نهایی قابل اجرا دارند. برای یادگیری استراتژی‌های تماس سرد موثر و تاثیرگذار می توانید در دوره های راه مدیران شرکت کنید یا مقالات تخصصی ما را دنبال نمایید تا نتایج فروش خود را به طرز چشمگیری افزایش دهید.

همچنین می توانید از طریق سایت راه مدیران و یا شماره تماس **۰۲۱۹۱۰۱۰۳۶۳** در ارتباط باشید.

[box type="info" align="" class="" width=""]این مطلب دارای فایل مقاله صوتی و PDF در بخش عضویت الماسی است. بعد از خرید اشتراک الماسی راه مدیران 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/]