

เตรียมตัวก่อนทำงานขาย ทางโทรศัพท์ (TELE SALES)

เป็นคำถามที่หลายคนสงสัยและหนักใจมากในการทำงานขายโดยใช้โทรศัพท์ในการขาย ว่าต้องเตรียมตัวอย่างไรกันบ้าง? ตอบแบบนี้ค่ะ

1. การเปิดตัวสู่ลูกค้าครั้งแรกอย่างประทับใจ
พูดให้ลูกค้าประทับใจ แบบคนพิเศษจริงๆ คุณต้องค้นหา เช่น **คุณลูกค้าเป็นผู้ที่เหมาะสมกับสินค้า... /ผู้ที่ได้รู้จักก่อนใคร**
2. การวิเคราะห์ลูกค้าด้วยคำถาม
คำถามเป็นการประเมินความสนใจได้ดีมาก เช่น **คุณลูกค้าคิดว่าสินค้านี้ช่วยตอบโจทย์อะไรบ้างคะ? ช่วยลดค่าใช้จ่ายเยอะแค่ไหนคะ? ช่วยแบ่งเบาภาระมากแค่ไหนคะ? เลือกรหรือสนใจด้วยปัจจัยไหนคะ? ฯลฯ**
3. การตอบโต้ข้อขัดแย้งอย่างเข้าใจ
หากเราผ่านเรื่องนี้ได้ นั่นคือคำตอบการปิดการขาย เช่นยกตัวอย่างที่ผ่านมา หรือ เล่าเรื่องลูกค้ารายอื่นไม่ระบุชื่อ (ตอบไม่ได้ก็ไม่ได้ยอด)
4. การปิดการขายให้ได้ใจและยอดขาย
จำนวนลูกค้าต่อวันที่ใช้โทรศัพท์ติดต่อทั้งโทรเข้าออกจำนวนมาก ดังนั้นเราสามารถส่งสัญญาณปิดการขายได้บ่อยๆ หมั่นปิดการขาย
5. การสรุปจบก่อนวางสาย
การจบการสนทนาควรให้ลูกค้าสัมผัสได้ถึงความตั้งใจส่งมอบคุณค่าและบริการ ไม่ใช่ต้องการปิดการขายเพียงอย่างเดียว
วันหน้าก็ยังมีโอกาสให้บริการ ทิ้งสะพานเชื่อมโยงไว้เสมอ

>>เตรียมตัวดี มีชัยไปกว่าครึ่ง<<

By ไล้ซุสนิชา www.sunitcha.com