

image not found or type unknown



Телефонный маркетинг - явление не новое, но тем не менее обладающее огромным потенциалом. Именно с помощью телефонных опросов и переговоров можно создавать и обновлять базы данных.

Давайте разберемся как правильно нужно вести общение по телефону для эффективных продаж. На мой взгляд нужно: быть уверенным в себе, отвечать так, чтобы человек все понимал; уметь точно и конкретно донести мысль; четко установить контакт с клиентом; выявить потребность; дать выговориться клиенту; не забывать этику делового разговора и идти на встречу.

Я считаю, что вышеперечисленные мной признаки для эффективных продаж помогают компании или лицам этой компании правильно вести разговор с клиентом и главное не забывать этические нормы, а также заинтересовывают потребительское лицо в той или иной покупке.

В нашем современном мире информационных технологий очень важную роль играют телефонные коммуникации. Оттого, как хорошо человек умеет вести телефонные переговоры, будет зависеть исход всего разговора. Общение по телефону экономит время сотрудников, а порой бывает эффективнее личных встреч.