

image not found or type unknown



С чем у вас обычно ассоциируются продажи? Воображение сразу рисует магазин, покупателя, продавца и реализуемый товар. Но так ли это всегда? Можно ли успешно продавать, не имея визуального контакта с клиентом?

Можно. И такой формат продаж формирует собой искусство общения по телефону, ведь теперь, когда нет личного контакта, у вас есть всего 30-40 секунд, чтобы заинтересовать потенциального покупателя. Это сложно, но необходимо, ведь подобными звонками Вы не только рекламируете собственную компанию, но увеличиваете объёмы продаж.

Так что же представляет собой искусство общения по телефону? Простой разговор. Дружескую беседу или лаконично выстроенную речь, подталкивающую или помогающую человеку приобрести товар... Это может быть и все вместе. И каждая часть по отдельности. Направление Вашего диалога и его характер всегда будут напрямую зависеть от абонента на другом конце провода. Если Вы знаете товар, то всё, что Вам осталось – это узнать мотив и ценности покупателя, тогда 50% успеха Ваши.

Продажи по телефону – это не монотонная рутина, это непредсказуемый, увлекательный и даже иногда больно бьющий процесс взаимодействия с другими людьми, являющийся одним из факторов эффективности продаж.