Автор: Фарьевич Артём

Блог Находчивого Продавца

Зачем нужен телефон торговому агенту? Явно не для того чтоб просто болтать. Телефон не только ценный помощник, но и злейший враг.

Большое количество торговых агентов совсем не имеют понятия, как с ним обращаться.

Не воспринимайте буквально слова Тома Хопкинса, что состояние можно заработать по телефону. Телефон лишь средство, которое облегчает работу и дает возможность заработать. Но не более того.

Голос в трубке никогда не сравниться по эффективности с присутствием живого человека. Продажи совершаются тогда когда есть доверие. По телефону очень сложно расположить человека.

Запомните: Телефонный звонок не может заменить личную встречу с клиентом.

Телефона не стоит бояться, но нужно обращаться с ним с большой осторожностью. Одно лишнее слово и вы пропали.

Телефон должен служить для двух целей:
1.Чтобы правильно определить клиента
2.Чтобы договориться о встрече

Все! На этом функции заканчиваются.

Если вы еще этого не знали, то задумайтесь над этим. И каждый раз, поднимая трубку, помните об этих двух вещах.

Одно лишнее слова и вы потеряли клиента. Выясните, стоит ли человек вашего времени. Если да, договоритесь о встрече и ВЕШАЙТЕ ТРУБКУ.

Раскроете все карты, как у человека пропадет всякий интерес к вам. Он и так уже получил необходимую информацию. Кто захочет встречаться с человеком, цель которого продажа.

Блог Находчивого Продавца