

初级电话销售技巧

主讲：孙文伟老师 12 课时

课程目标

通过培训让学员了解电话销售行业的巨大前景，明白作为一个优秀的 TSR 应具备的心态及调节心态的方法，掌握专业的电话销售流程，最终通过实战演练让学员可以学以致用，真正达到提高销售业绩的效果。

课程对象

电话销售人员

授课方式

案例+课堂讲授+多媒体演示

课程大纲

第一节 电话销售的基本概念

- 1、电话销售行业的发展概况；
- 2、电话销售原则；
- 3、电话销售人员应具备的态度。

第二节 专业电话销售流程

- 1、准备；
- 2、开场白；
- 3、需求分析；
- 4、产品呈现；
- 5、达成协议；
- 6、交货与跟踪。

第三节 电话销售中的异议处理

- 1、反对意见的类型；
- 2、产生反对意见的原因；
- 3、应对销售中的常见异议的技巧；
- 4、如何将异议变成机会。

第四节 实战演练

- 1、录音分析；
- 2、角色扮演。