

## 《电话营销与团队管理》

**时间长度：**1天

**面授对象：**银行、证券、基金、保险等金融领域，从事电销的人员

**课程收益：**

电话营销过时了？看看华尔街的“杀手”是如何做电销的！你抄起电话就能拨号吗？你知道开场10秒钟，先介绍业务还是先介绍自己吗？你能在1分钟之内打动客户吗？你管理的团队是否像“华尔街之狼”？在你的激励下，团队成员能不能达到预期？课程里面有答案。

**课程大纲：**

### 上篇——电话营销

#### 一、重新认识电话营销

- 1、华尔街杀手——勇于尝试
- 2、华尔街之狼——换位思考
- 3、当幸福来敲门——持之以恒

#### 二、电话营销系统的建立

广撒网与精准定位

#### 三、电销五步法

- 1、时机与时间——100 接通电话多少愿意聊聊
- 2、关键的10秒钟——介绍业务、自己，哪个在前
- 3、谈天说地——挖掘客户需求
- 4、切入主题——我们能提供什么
- 5、促成成交——异处在前，关单在后

#### 四、实战演练

- 1、介绍业务——现场转型语言
- 2、电销模拟——1分钟之内打动我

#### 五、打痛点

具体分析客户痛点

### 下篇——团队管理

#### 一、团队成员需求

- 1、马斯洛需求模型
- 2、打动人心：华尔街的头狼

#### 二、团队成功三要素

- 1、优质成员
- 2、优质主管
- 3、健全系统

#### 三、团队培训

- 1、知识与技能
- 2、态度与习惯

#### 四、团队督导

- 1、成员工作能力与意愿
- 2、成员的长远愿景
- 3、利益互锁
- 4、回归日常监督管理