

电话行销之“天龙八步”

主讲：盛斌子老师

第一节：电话营销之“天龙八步”

一、打电话的准备。

1. 情绪的准备（颠峰状态）
2. 形象的准备（对镜子微笑）
3. 声音的准备（清晰/动听/标准）
4. 工具的准备

二、打电话五个细节和要点：

三、电话行销的三大原则：大声、兴奋、坚持不懈。

四、行销的核心理念：

五、电话中建立亲和力的八种方法：

六、预约电话：

七、用六个问题来设计我们的话术：

八、行销中专业用语说习惯用语

第二节：电话邀约话术

一、电话开始统一话术

1. 已来过店的客户
2. 陌生客户

二、打电话可能遇到的情况：

- 1、对方问得很具体你没法回答
- 2、“你们怎么有我们的电话？”

- 3、 对方没听清楚，问“你是谁？”
- 4、 “我不需要”
- 5、 一听就挂电话了
- 6、 很生气，说“不要，你不要再打电话了。”
- 7、 二次回访的标准话术
- 8、 针对老顾客的沟通话术

三、 注意事项

- 1、 心态
- 2、 语态、声音
- 3、 遇到不友善的业主

第三节：电话营销团队管理

- 一、 实战 PK 管理章法
- 二、 电话营销推进表
- 三、 电话营销业主分类表
- 四、 团队激励三步曲

——结束——