

《电话顾问营销邀约技巧》

讲授专家：黄凤宇

培训对象：1、电话销售顾问，MDR（市场开发代表）/SDR（销售开发代表）
2、客户成功顾问，客服顾问

课程时间：1天（6小时左右）

课程背景：

- 电话销售作为一个传统的销售岗位存在多年就说明了这个岗位的合理性。在互联网高速发展的今天，电话销售这个岗位也有了更多的职能迭代和更新。比如，一些 SAAS 行业，专门存在这样的岗位 MDR（市场开发代表）/SDR（销售开发代表），经过他们专业的电话技能进行转化，成功的把一条 LEADS 由 MQL（市场验证线索）转化成 SQL（销售验证线索），为销售团队成交转化打下了坚实的基础。

本课程亮点：

- 领先性与针对性：课程所涉及的主要方法论和模型工具均来自头部 SAAS 公司和讲师的个人亲身经历经验，非市面上通用传统的课程。
- 实战性与互动性：课程的背景都来自讲师的亲身经历，15 年以上的沉淀，经过长久的打磨产出的贴合实际场景的针对性教学。采用互动与案例教学，对案例进行分析，开拓学员的视野，避免枯燥的理论宣讲，增加趣味性和参与性，从而加深学员对所学内容的理解和实际转化能力。

课程收益：

培训完结后，学员能够获得：

- ◇ 电话营销顾问的定位
- ◇ 掌握整体电话营销（邀约）的技能。
- ◇ 如何高效的对客户进行管理转化。
- ◇ 培养良好的电话营销心态。

课程大纲：

单元	大纲	内容	效益
单元一	电话营销的背景与定位	1、电话营销存在的价值 2、电话营销顾问在公司的定位	本单元让学员了解自己工作的价值，懂得价值才会更有激情的高效工作。

<p>单元二</p>	<p>技能篇</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、正宗的电话销售（邀约）流程 2、如何打好第一通电话 3、黄金 30 秒 4、怎样挖掘客户需求 5、FABE 法则讲产品 6、如何处理反对意见 7、有效的 CLOSE 8、如何用好促销/活动加速达到目的 9、如何做好二次跟进 	<p>帮助学员掌握优秀的技能</p>
<p>单元三</p>	<p>客户篇</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、客户循环跟进的节奏 2、搞定客户管理的工具“金字塔” 3、让私域成为你的销售（邀约）阵地 	<p>帮助学员掌握跟进和管理客户的节奏和方法</p>
<p>单元四</p>	<p>心态篇</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、电话营销顾问合格的四大心态 2、用脑子做事情 3、做到比知道更重要 	<p>培养学员建立一个更好的心态从而提升自我的积极性。</p>