

《5G时代呼入交叉营销实战技巧与话术体系设计》

培训实施方案

【课程设计背景】

5G时代，第七次信息革命是智能互联网，5G是第七次信息革命的基础。用户面临智能终端和服务的升级，对于通信运营商这是一次巨大的商机，而一线服务营销人员，是本次商机的挖掘者和推动人，是企业与消费者之间的桥梁。服务和营销水平高低直接影响企业的形象与未来。

根据我多年从事一线客服维系与营销的实战经验，做好这份工作离不开两点：

1、心态，顾名思义就是得愿意从事服务营销这份工作，积极主动营销，遇到被客户拒绝甚至辱骂能调整好自己心态。2、行为，掌握主动营销技巧、沟通技巧，客户拒绝的应对，促成客户办理业务、价值提升等，拥有积极的营销心态和掌握营销的方法技巧，才能做好这份工作。

所以本课程设计背景正是抓住这两关键点，第一，心态层面：让学员紧跟时代步伐做好服务营销的信心，相信自己相信产品，拥有积极的心态去从事这份工作。第二，行为层面：掌握服务交叉营销的流程与技巧、话术脚本的设计、客户沟通技巧、客户拒绝的应对话术、促成客户办理等。课程将根据课前调研诊断，量身定制结合目前互联网权益、5G流量套餐、智能终端、宽带、融合产品等核心产品，均有课堂通关练习、实战落地的话术脚本和营销工具，输出干货，**培训结束话术脚本即可马上用在工作当中。**

【课程对象】

话务员、客户经理、客服、班组长

【课程时间】

0.5天（3小时）

【课程人数】

50人左右

【课程大纲】

营销信心与积极心态建立

主动营销岗位的四大目标，主动营销的心态

营销的初心——对自己自信

营销的初心——对产品自信

体现对自己营销产品自信的话术分享

✓ 你们的信号很差（之前用过或听人说）应答话术

你们的5G网络行不行的呀？应答话术

没有5G网络/手机应答话术

案例、互动（自信的营销）

二、呼入交叉营销流程战技巧与话术体系设计

1、来电客户需求挖掘与营销时机引导

挖掘客户需求的工具

外呼提问遵循的原则

查询、咨询类客户营销需求引导

业务办理类主动引导

投诉抱怨类客户需求引导

报修类客户需求引导

细分：不同类型客户需求引导话术设计

落地工具：营销工具、话术脚本、课堂练习。

产品类需求引导：

现场演练：引导客户5G流量套餐升级的需要

现场演练：引导客户办理融合套餐、宽带

现场演练：智能终端业务引导技巧

现场演练：会员业务开通引导技巧

2、有效的产品介绍

产品介绍最有效的三组词

提高营销成功率的产品介绍方法

好处介绍法

对比介绍法

主次介绍法

客户见证法

分解介绍法

细分：不同产品销售需求引导话术设计：

落地工具：营销工具、话术脚本、课堂练习。

练习与案例：

归纳总结流量套餐/套餐升级的好处与话术设计

核心产品的产品

（5G套餐、智能终端、5G流量加油包/提速包、融合、会员业务）介绍方法与话术设计

3、客户异议处理与挽留技巧

异议的分类

真实异议

虚假的异议

隐藏的异议

异议处理的四个原则

客户异议处理的四种有效方法

提前异议处理法：引导法、同理法、认可法

营销，客户常见异议应对话术与练习：

我不需要

太贵了

我再考虑一下

我跟家人商量一下

我有时间去看看

我什么都不需要，不要打电话过来了

这次活动，我不想参加，有需要再联系你吧

现在没时间

我家里公司都有 WIFI，不需要 4G/5G 流量

别的公司宽带还没到期

我的套餐流量都够用不需要升级

友商送的流量都用不完

我想去 XX 地方看看，了解后再说

我已经有友商宽带了。

我每个月打电话比较多

我很忙

你们信号很差

友商有变态优惠价格

我已经是 XX 会员了，不需要

我觉得 XX 会员更好

还没推荐就表示不要不要

有 24 个月协议期，那我不办了……

这点钱我不需要办理分期

没有 5G 手机（网络）

用超了还得 3 元一个 G

我的流量够用，不需要加装

4、临门一脚促成技巧

人性需求与促成

人性的两大需求

人性需求对促成的价值分析

促成的五大技巧

② 直接促成法

② 危机促成法

② 二选一法

② 体验促成法

② 展望未来法

② 客户见证法

细分：会员业务、流量包、5G 套餐、智能终端、融合业务的促成话术设计：

落地工具：营销工具、话术脚本、课堂练习。

现场演练：学员学会 3 种以上促成办理的方法

话术设计：6 种促成的话术编写

