

# 《电话营销》

**讲授专家：**黄风宇

**培训对象：**1、一线销售人员；  
2、电话营销人员；  
3、想提升销售能力的人

**课程时间：**1天(6小时)

## 课程背景：

- 电话销售作为一种长期使用的销售方法，具有：效率高，那结果快等优势，被越来越多以销售为导向的公司所使用。但一些电话销售人员每天在拨打电话的过程中遇见越来越多的问题，例如：接通率低，挂断率高等。本课程的目的为最终提升电话销售人员的电话销售技巧、规范化操作电话营销。

## 本课程亮点：

- **领先性与针对性：**课程所涉及的主要方法论和工具均来自阿里巴巴、猪八戒等网络公司电话销售部门当前正在使用方法，并结合讲师在电话销售中的经验，做了充分的提炼和精简。
- **实战性与互动性：**课程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：

- 系统学习大型公司电话销售的领先的方法。
- 学习掌握整个电话销售过程中的流程。
- 提升电话销售人员的心态，时刻保持积极的心态去打电话。

## 课程大纲：

单元	大纲	内容	效益
单元一	电话销售中应该坚持的原则	1、尊重原则 2、互动原则 3、人性原则	电话销售时的心态的调整

单元二	客户资源	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、谁是我的客户</li> <li>2、他们在哪里</li> <li>3、如何找到他们</li> </ol>	客户开发渠道，在有鱼的池塘里钓鱼
单元三	实操篇	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、状态调整</li> <li>2、准备工作</li> <li>3、话术与技巧</li> <li>4、实战演练总结</li> </ol>	掌握电话销售的基本流程，高效的打好每一通电话
单元四	客户跟进	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、跟进目的</li> <li>2、跟进原则</li> <li>3、跟进方法</li> </ol>	电话沟通后的跟进、形成一个良性的拿结果的周期
单元五	课程总结	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、学到了什么？</li> <li>2、如何把学到的东西运用到以后的工作中去？</li> </ol>	总结、并且能做到学以致用