

برنامه ۱۰ روز اول کارشناس فروش تلفنی

روز کاری	کارهای که باید امروز انجام بدهید	نتیجه انجام کار
روز اول	آموزش جلسه اول و دوم دوره نخبگان فروش تلفنی استاد تقدسی	
	یک ساعت گوش دادن به مکالمات نیروهای فروش در حال کار و نوشتن حداقل ۵ نکته یا جمله مهم از مکالمات آنها	
	تسلط روی اطلاعات محصول	
	طراحی یک متن مکالمه برای فروش محصول	
	تمرین توسط مدیر فروش روی متن مکالمه طراحی شده و نهایی کردن آن	
روز دوم	آموزش جلسه ۳ - ۴ - ۵ دوره نخبگان فروش تلفنی استاد تقدسی	
	ارائه خلاصه مطالب آموزشی جلسه ۱ - ۲ به مدیرفروش	
	یک ساعت گوش دادن به مکالمات نیروهای فروش در حال کار و نوشتن حداقل ۵ نکته یا جمله مهم از مکالمات آنها	
	نوشتن خلاصه توضیحات محصول	
	تمرین با مدیر فروش روی متن مکالمه نهایی شده	
	تست مکالمه آزمایشی با یکی از همکاران یا مدیر فروش	
	بازدید کامل سایت و صفحات مجازی و ارائه خلاصه ای از آن به مدیرفروش	
روز سوم	آموزش جلسه ۶ - ۷ - ۸ دوره نخبگان فروش تلفنی استاد تقدسی	
	ارائه خلاصه مطالب آموزشی جلسه ۳ - ۴ - ۵ به مدیرفروش	
	آماده کردن مشخصات و مزایای محصول	
	یک ساعت گوش دادن به مکالمات نیروهای فروش در حال کار و نوشتن حداقل ۵ نکته یا جمله مهم از مکالمات آنها	
	مطالعه سوالات پرتکرار مشتریان	
	تماس تلفنی با ۱۰ تا مشتری جدید	
	اصلاح موارد تماس تلفنی با مدیر فروش	
روز چهارم	آموزش جلسه ۹ - ۱۰ - ۱۱ دوره نخبگان فروش تلفنی استاد تقدسی	
	ارائه خلاصه مطالب آموزشی جلسه ۶ - ۷ - ۸ به مدیرفروش	
	یک ساعت گوش دادن به مکالمات نیروهای فروش در حال کار و نوشتن حداقل ۵ نکته یا جمله مهم از مکالمات آنها	
	تماس تلفنی با ۲۰ تا مشتری جدید	
	پیگیری مشتری های روز قبل	
	اصلاح موارد تماس تلفنی با مدیر فروش	

روز کاری	کارهای که باید امروز انجام بدهید	نتیجه انجام کار
روز پنجم	آموزش جلسه ۱۲ - ۱۳ - ۱۴ دوره نخبگان فروش تلفنی استاد تقدسی	
	ارائه خلاصه مطالب آموزشی جلسه ۹ - ۱۰ - ۱۱ به مدیرفروش	
	یک ساعت گوش دادن به مکالمات نیروهای فروش در حال کار و نوشتن حداقل ۵ نکته یا جمله مهم از مکالمات آنها	
	تماس تلفنی با ۳۰ تا مشتری جدید	
	پیگیری مشتری های روز قبل	
	اصلاح موارد تماس تلفنی با مدیر فروش	
روز ششم	آموزش جلسه ۱۵ - ۱۶ - ۱۷ دوره نخبگان فروش تلفنی استاد تقدسی	
	ارائه خلاصه مطالب آموزشی جلسه ۱۲ - ۱۳ - ۱۴ به مدیرفروش	
	تماس تلفنی با ۴۰ تا مشتری جدید	
	پیگیری مشتری های روز قبل	
	اصلاح موارد تماس تلفنی با مدیر فروش	
روز هفتم	آموزش جلسه ۱۸ - ۱۹ دوره نخبگان فروش تلفنی استاد تقدسی	
	ارائه خلاصه مطالب آموزشی جلسه ۱۵ - ۱۶ - ۱۷ به مدیرفروش	
	تماس تلفنی با ۵۰ تا مشتری (جدید و در حال پیگیری)	
	اصلاح موارد تماس تلفنی با مدیر فروش	
روز هشتم	آموزش جلسه ۲۰ - ۲۱ دوره نخبگان فروش تلفنی استاد تقدسی	
	ارائه خلاصه مطالب آموزشی جلسه ۱۸ - ۱۹ به مدیرفروش	
	تماس تلفنی با ۶۰ تا مشتری (جدید و در حال پیگیری)	
	اصلاح موارد تماس تلفنی با مدیر فروش	
روز نهم	آموزش جلسه ۲۲ - ۲۳ دوره نخبگان فروش تلفنی استاد تقدسی	
	ارائه خلاصه مطالب آموزشی جلسه ۲۰ - ۲۱ به مدیرفروش	
	تماس تلفنی با ۷۰ تا مشتری (جدید و در حال پیگیری)	
	اصلاح موارد تماس تلفنی با مدیر فروش	
روز دهم	آموزش جلسه ۲۴ - ۲۵ دوره نخبگان فروش تلفنی استاد تقدسی	
	ارائه خلاصه مطالب آموزشی جلسه ۲۲ - ۲۳ به مدیرفروش	
	تماس تلفنی با ۸۰ تا مشتری (جدید و در حال پیگیری)	
	اصلاح موارد تماس تلفنی با مدیر فروش	

نکات مهم:

- ۱ - مشتری جدید و در حال پیگیری یعنی تمام مشتری های که در اون روز باید با اونها تماس بگیرید اگر تعداد پیگیری ها زیاد بود شماره جدید کمتری در اختیار نیرو قرار دهید.
- ۲ - اگر توضیحات محصولات شما خیلی طولانی هست تعداد شماره کمتری به نیرو ارجاع دهید. تعداد را از قبل حتما مشخص کنید.
- ۳ - حتما از جدول بالا پیرینت بگیرید و در اختیار کارشناس های فروش خودتان قرار دهید
- ۴ - روزهای اول کاری کارشناس باید به شدت پرکار باشد تا کار را جدی بگیرد. در حدی که امکان به اتمام رساندن تمام کارها را نباید در روزهای اول داشته باشد.
- ۵ - حتما مطابق برنامه جلو برید اگر هرکدام از کارها را کارشناس نتوانست به اتمام برسونه روز بعد باید جبران کنه.
- ۶ - حتما چک کنید که کارشناس کار خودش رو دقیق انجام داده یا نه
- ۷ - یک پاداش برای افرادی که این کارها را عالی انجام دهند در نظر بگیرید.