

9 Consejos de Telemarketing para Conseguir Entrevistas

- Miguel Angel de Alzáa

Quieres que tus vendedores consigan más entrevistas? Prepara un instructivo de sólo una página, teniendo en cuenta:

- 1) Comienza aclarando el objetivo - obtener X entrevistas diarias para hacer la presentación de ventas**
- 2) Primer punto clave - Es pre-venta, NO venta** (quieres que le interese la entrevista)
- 3) Segundo punto clave - La generación de interés se produce cuando hablamos de beneficios - NO de características**
- 4) Tercer punto clave - Los beneficios son lo que el producto o servicio hace por el cliente - responden a su pregunta de "qué hay de bueno para mi en esto"**
- 5) Primera etapa de la llamada - Presentación:** Buenos días Sra. de Gonzáles, le habla Juan Pérez de TuEmpresa...
- 6) Segunda etapa de la llamada - Permiso:** ...tiene unos minutos? (la persona puede estar ocupada y apreciará que respetes su tiempo, a la vez te aseguras de que no estará distraída y entenderá lo que le dices)
- 7) Tercera etapa de la llamada - Re-presentación:** ...como le decía Sra. de González, le habla Juan Pérez de TuEmpresa...
- 8) Cuarta etapa de la llamada - Motivo:** ...le llamo hoy porque tengo una propuesta para (mejorar) "lo que sea que hace tu producto o servicio", le queda bien una entrevista mañana entre las 10 y las 11 o prefiere por la tarde entre las 17 y las 18? (nota que le estoy dando opciones de horario y no opción a que me diga que sí o que no.
- 9) Si el prospecto quiere saber más sobre la propuesta:** ...Sra. de González, lo que voy a explicarle incluye 3 importantes beneficios, Beneficio-A, Beneficio-B y Beneficio-C, PERO, para hacerle la mejor propuesta en términos de SU conveniencia, necesito reunirme PERSONALMENTE con usted... le queda bien una entrevista mañana entre las 10 y las 11 o prefiere por la tarde entre las 17 y las 18?

Miguel Angel de Alzáa - CEO de marketineros.com