

KỸ NĂNG MỜI NGƯỜI QUA ĐIỆN THOẠI VÀ MỜI GẶP TRỰC TIẾP



MỜI QUA ĐIỆN THOẠI

Ưu điểm của mời qua điện thoại:

- Xin hẹn hiệu quả.
 - Trao đổi thông tin ngắn.
 - Hạn chế những cuộc gặp không cần thiết.
- Tiết kiệm thời gian và công sức.

**MỤC ĐÍCH CỦA VIỆC TIẾP CẬN
QUA ĐIỆN THOẠI LÀ NHĂM XIN
ĐƯỢC CUỘC HẸN CHƯA KHÔNG
PHẢI LÀ TƯ VẤN HAY BÁN**

Trình tự cuộc gọi:

Chuẩn bị: Phải có giấy, bút và trước ghi dàn ý nội dung sẽ nói.

- Trường hợp khách hàng là người quen.
 1. Chào khách hàng bằng tên, xưng tên mình và xin phép nói chuyện.
 2. Thăm hỏi khách hàng một cách thân tình về gia đình, con cái, công việc, sức khỏe....
 3. Nêu mục đích cuộc gọi.
 4. Xin hẹn (Địa điểm, thời gian...)
 5. Xác nhận lại cuộc hẹn.
 6. Cảm ơn khách hàng.

Ví dụ cụ thể.

(Alô, xin hỏi có phải anh Hải đấy không ạ.)

1. Chào anh Hải, em là Hoàng đây. Xin phép em nói chuyện với anh Hải 1 phút được không ạ?

- Được.

2. Vâng, anh khỏe không? Dạo này công việc anh thế nào? Anh được mấy cháu rồi, anh vẫn ở chỗ cũ chứ...

3. Hiện nay có một công việc kinh doanh mới em đã tìm hiểu rất kỹ và đang hợp tác cùng, thấy tiến triển tốt lắm. Vừa rồi hỏi thăm thấy anh cũng có nhu cầu tìm một công việc tạo thêm thu nhập vì vậy em muốn giới thiệu với anh về chương trình kinh doanh của bên em. Em nghĩ là rất phù hợp với anh.

- Kinh doanh cụ thể là gì?

4. Nói chuyện trên điện thoại sẽ không hết ý được, vì vậy em muốn gặp anh trao đổi cụ thể. Vậy hôm nào gặp thì tiện cho anh.

- Thứ ba tuần sau.

- Thứ ba tuần sau 9h hay 10h sáng thì anh thu xếp được.

- 10h.

5. Vậy thống nhất 10h sáng thứ ba tuần sau tại địa chỉ số....nhé.

- OK

6. Cảm ơn anh Hải nhé. Hẹn gặp lại anh.

(Chờ khách hàng cúp máy rồi mình mới cúp)

- **Trường hợp khách hàng là người lạ.**

1. Chào khách hàng bằng tên, xưng tên mình và xin phép nói chuyện.

2. Nêu mục đích cuộc gọi.

3. Xin hẹn (Địa điểm, thời gian...)

4. Xác nhận lại cuộc hẹn.

5. Cảm ơn khách hàng.

Ví dụ cụ thể.

(Alô, xin hỏi có phải anh Lâm đây không ạ.)

1. Vâng chào anh Hải, em là Hoàng, có nghe anh Minh ngoài Hà Nội là bạn của anh giới thiệu về anh. Xin phép em nói chuyện với anh Hải 1 phút được không ạ?

- Được.

2. Vâng, hiện em đang hợp tác kinh doanh với một công ty của Mỹ rất nổi tiếng. Qua anh Minh giới thiệu, em cũng hiểu sơ lược về anh và biết được anh cũng đang có nhu cầu tìm một công việc tạo thêm thu nhập. Em nghĩ là công việc này rất phù hợp với khả năng của anh, vì vậy em muốn giới thiệu với anh về chương trình kinh doanh của bên em.

- Kinh doanh cụ thể là gì?

3. Nói chuyện trên điện thoại sẽ không hết ý được, hơn nữa em cũng muốn gặp để làm quen với anh và trao đổi cụ thể. Vậy hôm nào gặp thì tiện cho anh.

- Thứ ba tuần sau.

- Thứ ba tuần sau 9h hay 10h sáng thì anh thu xếp được.

- 10h.

4. Vậy thống nhất 10h sáng thứ ba tuần sau tại địa chỉ số....nhé.

- OK

5. Cảm ơn anh Hùng nhé. Hẹn gặp lại anh.

(Chờ khách hàng cúp máy rồi mình mới cúp)

Lưu ý:

+ Trước khi mời luôn phải có động tác thăm dò xem người ta có nhu cầu gì bằng các câu chuyện xã giao. Một khi đã ngỏ lời mời rồi không nên nói chuyện quá 3 phút. Phải nhanh chóng ngắt câu chuyện (dù không có việc gì gấp) để từ chối trả lời những thắc mắc của người được mời. Phải làm cho người được mời cảm thấy tò mò và mong muốn đến nơi hẹn gặp

+ Khi gọi điện thoại không nên đặt câu: Có được không, có rảnh không? Vì tâm lý chung ai cũng đều muốn trả lời là không?

Ví dụ: - Không nên nói: Tối nay 7h gặp anh Lâm có được không?

- Nên nói: Tối nay 7h hay 8h thì thuận tiện cho anh?

GẶP MỜI TRỰC TIẾP VÀ MỜI GIÁN TIẾP

*** Mời trực tiếp:** đối tượng mời là những người đã quen biết, qua tìm hiểu Bạn biết người được mời thực sự có nhu cầu về sản phẩm hoặc nhu cầu tìm kiếm một công việc làm tăng thêm thu nhập. Bạn hãy mời trực tiếp họ.

Cách mời: Có một tập đoàn kinh doanh đa quốc gia của Mỹ mới vào Việt Nam có một chương trình kinh doanh rất hay, sản phẩm rất độc đáo và nhiều người tham gia đã đạt thu nhập rất tốt. Anh chị đã tìm hiểu chưa?

Thế họ kinh doanh về cái gì vậy?

Vâng anh chị bớt chút thời gian cùng em lên công ty để tìm hiểu sẽ rõ. Em tuy mới tham gia thấy rất hay nhưng chưa giải thích kỹ được. Trên đó có các chuyên gia và có nhiều người kinh nghiệm sẽ giới thiệu giúp em để anh chị hiểu. Vậy 2giờ chiều mai anh chị thu xếp đi cùng em nhé.

Mời gián tiếp: Đối tượng được mời thường là người lạ Bạn mới quen khi Bạn chưa biết rõ người ta có nhu cầu gì. Ở đây bạn muốn mời người ta nhưng lại gián tiếp mời người thứ 3.

Cách mời: Có một tập đoàn kinh doanh đa quốc gia của Mỹ mới vào Việt Nam có một chương trình kinh doanh rất hay, họ đang muốn tìm kiếm những người có ý chí, ham thích kinh doanh để đào tạo, Anh chị có quen ai không giới thiệu giúp tôi.

+ Mời gián tiếp cho một tỷ lệ thành công rất cao vì Bạn không trực tiếp mời người ta mà chỉ nhờ giới thiệu giúp, Do đó tránh cho họ cảm giác sợ bị lừa gạt cho họ cảm giác tò mò cũng muốn tìm hiểu.

+ Nên mời 80% bằng điện thoại, 20% gặp trực tiếp. Tuyệt đối không được giải thích công việc cụ thể trên điện thoại.

- Phải nói sao cho lời mời thật quan trọng đối với người được mời, người được mời chỉ đến nghe khi họ thấy công việc rất quan trọng, có lợi cho họ.

CHIẾN BINH MLM

Một chương trình đào tạo đặc biệt, chỉ 3 ngày giúp bạn có sự chuyển đổi đột phá, được hướng dẫn bởi những người giỏi nhất và thành công nhất trong nghề Kinh Doanh Theo Mạng tại Việt Nam

<http://kinhdoanhtheomang.com>

LÊ TRUNG NGUYỄN

Supervisor – Công ty CP – TM – XD Aliat Việt Nam

Sau 3 ngày theo học trường trình **CHIẾN BINH MLM**, tôi đã nhận được những kiến thức rất bổ ích và đồng thời cũng ngộ ra được rất nhiều điều. Có những điều thực sự không chỉ rất bổ ích đối với tôi mà còn cho tất cả mọi người. những kiến thức này chúng ta không những áp dụng cho KDTM mà còn áp dụng được cho tất cả những lĩnh vực khác trong cuộc sống.

Thật sự bổ ích! Chương trình đó làm tôi thay đổi nhiều ngay từ ngày đầu tiên.

Qua chương trình này tôi thật sự gửi lời cảm ơn đến tất cả giảng viên, các anh chị em trong ban sự kiện. xin chúc cho chương trình thành công hơn nữa trong nhiều lần sau.

<http://kinhdoanhtheomang.com>

NGUYỄN BÌNH MINH - Chuyên viên – Vụ công tác phía nam

Số 7 Lê Duẩn, Quận 1, Tp.HCM

Trước tiên cảm ơn các anh chị trong ban tổ chức. Chúc các anh chị nhận được nhiều yêu thương, hạnh phúc từ cuộc sống. Trải qua 3 ngày cùng nhau học tập, sinh hoạt thật tuyệt vời không thể tả nổi, Tôi thấy mình được tiếp thêm nhiều nguồn năng lượng, muốn bùng nổ và chinh phục ước mơ, mục tiêu, kế hoạch. Với tôi, mỗi ngày trải qua không còn là vô nghĩa nữa, một cuộc sống thú vị từng ngày đang đến với tôi, làm Tôi tự tin, năng động và mạnh mẽ đón nhận tất cả mọi thử thách cuộc sống.

<http://kinhdoanhtheomang.com>

NGUYỄN NGỌC KHUÊ

15 Đường số 6, Phường Thạnh Mỹ Lợi, Quận 2

Tôi đến với chương trình thật tình cờ. Qua website www.KinhDoanhTheoMang.com khi nghe nói về chương trình **CHIẾN BINH MLM** ban đầu cảm giác bình thường vì thực tế có nhiều chương trình quảng cáo khác tương tự.

Nhưng vì biết là có anh Nguyễn Tiến Dũng là một trong những người tham gia đào tạo thì tôi quyết định tham gia ngay, vì tôi rất ngưỡng mộ anh qua 2 quyển sách: Những điều cơ bản KDTM và Cẩm nang thủ lĩnh KDTM.

Quả danh bất hư truyền, phải nói là tuyệt vời! và tuyệt vời hơn ở đây tôi còn gặp rất nhiều thủ lĩnh thành công khác nữa.

<http://kinhdoanhtheomang.com>