





C.C.U

Customer Care Unit

چطور مرکز مراقبت از مشتریان
خود را راه اندازی کنید؟

حفظ نگهداری

بازار سازی

سود آوری

مفط نگهداری



1) رتبه بندی

2) انواع خدمات

3) خدمات هر گروه



1) رتبه بندی

طلایی

عادی

خون آشام ها

***6655*1*2020764#**



(2) انواع خدمات

پیامک

نظر سنجی آنلاین

تماس تلفنی

مراجعه حضوری



3) انواع خدمات

طلایی پیامک نظر، سنجی آنلاین، تماس تلفنی، مراجعه حضوری

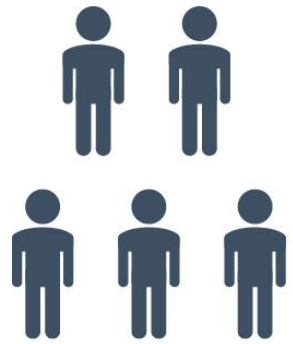
عادی پیامک نظر، سنجی آنلاین، تماس تلفنی

خون آشام ها !!!!!

بازار سازی

(1) گرفتن ارجاعی

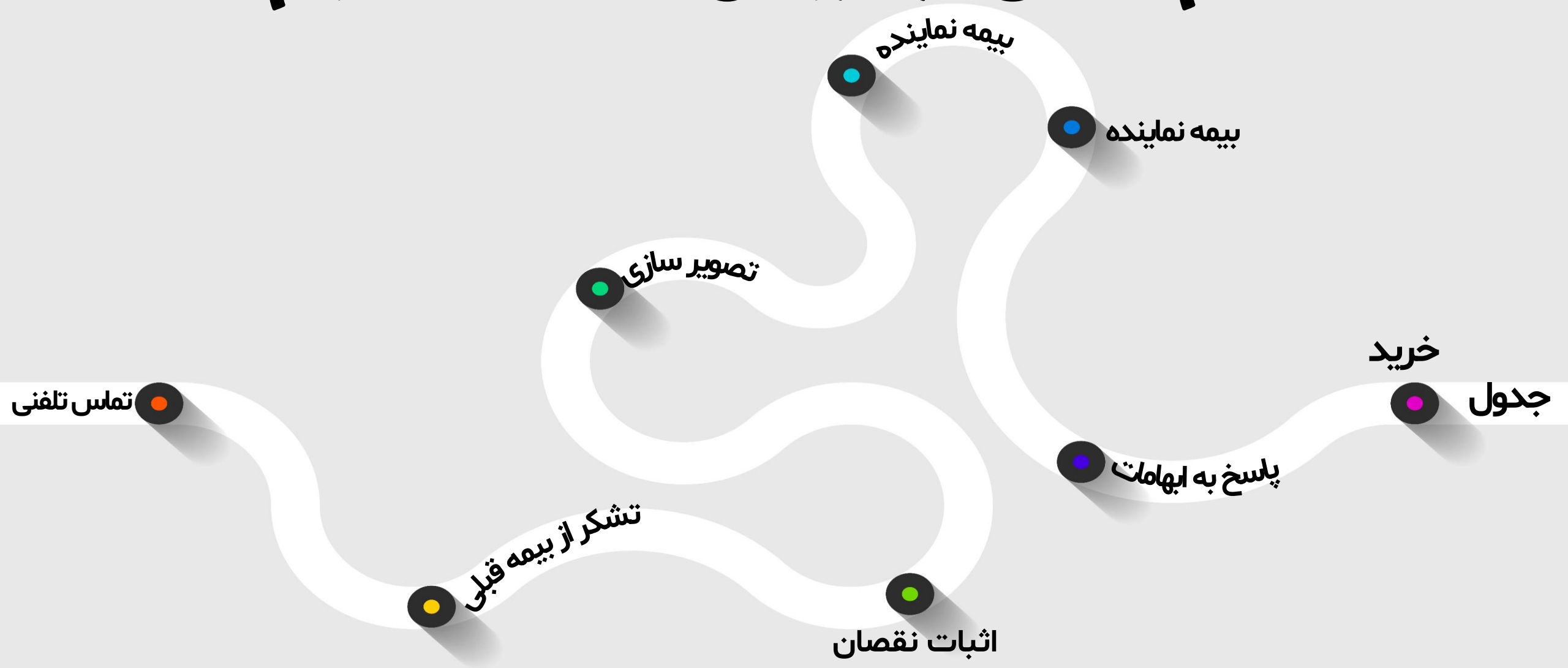
(2) تیم سازی در بین ...



سود آوری



8 گام عملی در فروش بیمه نامه دوم





دوره های آموزشی

(1) منتورینگ

(2) کارگاه 10 جلسه ای VIP فروش

(3) مینی منتورینگ

دلایل نتیجه نگرفتن در فروش بیمه



1 عدم انطباق فردی

2 نداشتن برنامه

3 نگرفتن بازخورد

دوره منتورینگ 10 X

نیازی نیست 10 سال صبر کنید در 6 ماه به موفقیت برسید.



محتوای کلی دوره:



- 1، ارائه برنامه
- 2، بررسی سبک فروش شخصی
- 3، بررسی فایل های صوتی فروش
- 4، بررسی نگرش های فردی
- 5، همراهی منتور در فروش های شخصی
- 6، نحوه برقراری ارتباط با افراد سطح بالا
- 7، پیگیری دو روز یکبار
- 8، پاسخ گویی تلفنی در طول دوره

