

ANTHONY STEARS

The Telephone Assassin – Leading Expert on Telephone Engagement, Specialising in Helping Business to Improving Customer Service Levels and Sales Results Over the Phone.

LONDON
SPEAKER
BUREAU



Topics

- Communications
- Marketing
- Strategy

Anthony Stears dikenal sebagai 'Pembunuh Telepon' karena kemampuannya yang luar biasa untuk berbicara melalui penghalang, membuka pintu, menemukan peluang, dan memupuk hubungan baru. Dia adalah pakar terkemuka dalam telemarketing dan pendekatannya sangat efektif untuk menumbuhkan prospek penjualan bernilai tinggi dan volume rendah yang biasanya tidak responsif terhadap cold call.

Di dunia yang dipimpin oleh teknologi digital, seni percakapan dan membangun hubungan secara lisan terkikis setiap hari oleh semakin banyaknya pesan teks dan email. Anthony menghidupkan kembali metode bisnis tradisional, dengan memberikan kepercayaan kepada kliennya untuk mengangkat telepon dan mendorong audiensnya untuk berhenti bersembunyi di balik email dan media sosial mereka.

Tidak menyadari berapa banyak orang yang gentar dengan mengangkat telepon ke calon pelanggan, menelepon seseorang untuk menyampaikan kabar buruk, atau menangani situasi/pelanggan yang canggung, Anthony sering didekati untuk menyesuaikan kelas tertentu dan dia juga mengembangkan serangkaian master mini. -kelas yang akan membantu orang menghindari penolakan, melewati penjaga gerbang, menyempurnakan nada bicara mereka, dan membangun hubungan dengan cepat.

Bekerja sama dengan klien untuk melibatkan dan menyenangkan pelanggan ideal mereka, dia mulai melakukan panggilan untuk sejumlah besar bisnis. Menemukan dirinya mendorong target penjualan untuk 5 perusahaan yang berbeda pada waktu yang bersamaan, dia menyadari bahwa dia membutuhkan teknik yang lebih efektif untuk dapat mengelola daftar klien yang terus bertambah. Setelah bekerja sama dengan pelatih master NLP, dia diperlengkapi dengan baik untuk mengajar dan melatih tim besar dan individu dalam UKM dan korporat untuk menghasilkan arahan, melakukan konversi, dan memengaruhi keuntungan bagi diri mereka sendiri. Ini adalah awal dari karir yang sukses yang akhirnya mengarah pada pembuatan Masterclass Telemarketing miliknya yang sekarang sangat populer.

Topik

Melibatkan pelanggan dan prospek dengan cara yang benar membawa nilai besar bagi kedua belah pihak. Membantu bisnis menemukan lebih banyak peluang dan mengubah lebih banyak pertanyaan menjadi penjualan. Proses 3 tahapnya untuk menyatukan penjualan dan pemasaran dalam harmoni yang mulus akan memberi Anda strategi 'terapkan hari ini' yang relevan untuk meningkatkan laba atas usaha Anda. Pelajari cara membuat 'perpustakaan kredibilitas' untuk diterapkan sebagai alat persuasi Anda yang paling ampuh dan pahami perbedaan antara 'menjual' dan 'berhubungan' dengan prospek dan bagaimana perbedaan itu akan meningkatkan konversi Anda. Anthony tidak mengajari orang cara menjual (termasuk demo

Langsung), tetapi hanya menunjukkan kepada mereka cara membantu pelanggan untuk membeli. Dalam sesinya ia akan membahas:

- Cara untuk tetap termotivasi saat melakukan panggilan
- Pentingnya manajemen prospek
- Teknik untuk menutup lebih banyak janji temu
- "Seni" panggilan tindak lanjut yang sempurna

info@londonspeakerbureau.my +603 2301 0988