

実践前準備編

信頼構築 テレアポの“次の一手”を整える

- 01 “実践前準備編”で学ぶこと
- 02 “相手タイプ”ごとの反応傾向を読む
- 03 “記録”が残る人は、成果も残る
- 04 記録の中身を“未来志向”にする
- 05 “信頼をつなぐ一言”の設計
- 06 アポ取得後の各フェーズ
- 07 “確TEL”がアポの成約率を変える
- 08 “直前連絡”が温度を左右する
- 09 “アポ後”的対応こそ、次のアポを呼ぶ