

収益化編

基礎知識

テレアポを“収益化”する

- 01 はじめに（“収益化編”で学ぶこと）
- 02 受託型・スキル販売型の違いを知る

実践

テレアポを“受託”する

- 01 クライアントを“見つける”方法
- 02 クライアントを“選び抜く”コツ
- 03 クライアントを“勝ち取る”応募術
- 04 ライアント開拓用サンプル集
- 05 テレアポ受託で稼ぐ「収益化ロードマップ」
- 06 リスト精度と案件選びが“収益スピード”を決める！
- 07 リスト作成に役立つAI活用方法

特別案件紹介

リモセルの案件で“実績”を作る

- 01 リモセル特別単価案件 | ①S社
- 02 リモセル特別単価案件 | ①シュミレーション
- 03 リモセル特別単価案件 | ①あなたのタイプは？
- 04 リモセル特別単価案件 | ②P社
- 05 リモセル特別単価案件 | ②シュミレーション
- 06 リモセル特別単価案件 | ②あなたのタイプは？

目標設定

目標設定で“ロードマップ”を作る

- 01 自分に合う案件選びワーク
- 02 月収目標から逆算する収益シミュレーション
- 03 続ける人だけが“結果”を掴む
- 04 ここから先の収益拡大ロードマップ

