

# **Bí quyết trở thành chuyên gia tư vấn khách hàng**



## Lựa chọn một lĩnh vực cụ thể

Tất nhiên, ít ai học luật mà có thể tư vấn đầu tư chứng khoán cho khách hàng, cũng chẳng ai học kinh doanh ra lại đi tư vấn tâm lý. Những chuyện râu ông nọ cắm cằm bà kia ấy không thể có nếu bạn muốn là một tư vấn viên chuyên nghiệp.

## Gõ cửa chào hàng

Trước khi chọn ra những Công ty, cá nhân cần đến dịch vụ của bạn, hãy tìm biểu kỹ thị trường dành cho chuyên môn của mình, lập danh sách những khách hàng tiềm năng nhất và thường xuyên theo dõi hoạt động của họ. Khi đã hiểu kỹ về đối tác, hãy nhắc máy điện thoại lên. Sắp xếp được một cuộc hẹn đầu tiên, bạn đã chạm một tay tới thành công. Khi đó, nhớ khai thác vấn đề, tìm hiểu kỳ vọng và giới hạn thời gian của khách hàng.



## **Tìm kiếm khách hàng “ruột”**

Khi bắt đầu làm một nhà tư vấn, hãy tập trung tâm trí vào việc tìm lấy ít nhất đôi ba khách hàng tin cậy, những người sẽ cung cấp đủ việc làm cho bạn. Họ sẽ là nguồn sống để bạn nuôi ý chí tiếp tục lên danh sách và theo đuổi những mục tiêu khác lớn hơn.

## **Chào hàng hấp dẫn**

Hãy vẽ ra một bức tranh màu hồng cho tương lai của vấn đề bạn đang giải quyết giúp khách hàng. Lời chào hàng là hành trang cho bạn tiến tới việc đặt bút ký hợp đồng nhanh hơn. Nó đòi hỏi sự chi tiết, cụ thể. Những hứa hẹn trừu tượng sẽ không mang lại gì cho cả bạn và khách hàng.



### **Xây dựng phẩm chất một chuyên gia**

Một trong những cách tốt nhất để có được uy tín của một chuyên gia là quảng cáo các dịch vụ của bạn ở những nơi có nhiều người để ý đến và ở các diễn đàn online. Nếu không có uy tín, bạn rất khó thành công.

### **Phác thảo một cơ cấu thù lao**

Trả tiền cho tư vấn viên là khoản chi trả rất nhiều Công ty miễn cưỡng làm bởi họ gần như không thấy kết quả ngay.

Khi bạn chưa nổi tiếng, cơ cấu thù lao hợp lý cũng là điều nên lưu tâm nếu muốn có khách hàng. Cách tính có lợi cho cả đôi bên là tính phần trăm dựa trên mức độ thành công của khách hàng. Còn nếu đã có danh, bạn có thể sẵn sàng được trả thù lao theo giờ.