

## Thuis werken als telemarketeer

Zoals op de website van <http://www.eurospotter.com> is vermeld houden de werkzaamheden primair in: Het telefonisch benaderen van potentiële klanten, ook wel suspects genoemd. Het doel is afspraken te maken. Wij hebben verschillende klanten die producten of diensten aanbieden. Je dient je vooraf te verdiepen in het product of de dienst die wordt aangeboden. Afhankelijk hiervan ga je aan de hand van een computerbestand klanten zoeken. Dit gaat in principe in een aantal stappen:

1. Bellen met de organisatie.
2. Vragen naar de naam van de personen die hierover gaan.
3. De persoon telefonisch benaderen op een geschikt tijdstip.
4. Interesse toetsen en vervolgens een afspraak maken.

Tijdens het telefoongesprek worden de volgende gegevens verzameld:

- Het directe telefoonnummer
- De NAW gegevens (juiste naam met voorletters, adres, postcode en plaats)
- Het e-mail adres

Het verloop van het gesprek (korte samenvatting) wordt vastgelegd in de computer. De computertoepassing geeft nog veel meer mogelijkheden (zoals agendabeheer, nabellen, actielijsten). Een speciale computertoepassing is noodzakelijk om alle gesprekken gestructureerd en projectmatig bij te houden en deze correct op te kunnen volgen.

### Opleidingen / trainingen

Afhankelijk van jouw kennis en inzetbaarheid krijg je de volgende trainingen:

- Telefonische acquisitie (1 tot 2 dagen)
- Gebruik van een computertoepassing Customer Relation Management

### Betaling / provisie

De betaling vindt plaats op basis van provisie. Na een succesvolle afspraak volgt een provisie afhankelijk van de aangeboden diensten.

Een voorbeeld: Opdrachtgever is een dienstverlener op het gebied van consultancy en IT producten. Een succesvolle afspraak levert € 35,- op. Met de opdrachtgever is verder afgesproken dat bij een daadwerkelijke opdracht een aanvullende provisie wordt gegeven die kan variëren tussen de € 25,- en € 75,-

### Resultaat

In principe maakt het niet uit hoe je contacten legt met suspects. Telemarketing is echter een efficiënt middel om van suspects, prospects (potentiële klanten waaraan een offerte is uitgebracht) te maken.

### Toekomst

Telemarketing is een beroep dat nog volop in ontwikkeling is. De werkzaamheden worden meestal uitgevoerd door de grote call centra, kleine zelfstandigen of kleinere organisaties die gespecialiseerd zijn in bepaalde diensten. Telemarketing is ook een activiteit die binnen grote organisaties zelf wordt uitgevoerd. Internet en e-mail vormen belangrijke nieuwe communicatiemiddelen die kunnen worden ingezet bij telemarketing.

Indien je succesvol bent, dan zijn er op termijn een aantal mogelijkheden bespreekbaar. Dit zijn o.a. een vast arbeidscontract, accountmanager, teamleider, mede aandeelhouder of partner in de firma.