

JAK SKUTECZNIE UMAWIAĆ SPOTKANIA Z KLIENTAMI?

+8

sprawdzonych
skryptów
do stosowania
od zaraz!





Umawianie spotkań przez telefon potrafi dać w kość! Dziesiątki telefonów i ciągłe dni na „nie”. Klienci, którzy ciągle Cię spławiają lub beznamiętnym tonem odpowiadają „Dziękuję, ale nie jestem zainteresowany”. Aby pomóc Ci poradzić sobie z wyzwaniami, jakie codziennie przed Tobą stoją przygotowałam szablony z ebooka do budowania skryptów, które sprawdzają się w telefonicznych rozmowach z klientami. Uczestnicy moich szkoleń podnoszą dzięki nim wyniki. Mam za sobą tysiące rozmów z klientami i ponad 2500 odsłuchanych nagrań rozmów sprzedażowych jako trener sprzedaży, więc wiem, co działa! Razem podnieśmy skuteczność każdej rozmowy sprzedażowej!

Dla kogo jest ten ebook o umawianiu spotkań?

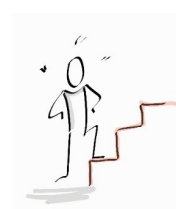
- Dla telemarketerów i konsultantów, którzy dopiero rozpoczynają pracę w sprzedaży i potrzebują odpowiedzi do stosowania od zaraz.
- Dla doradców, handlowców i managerów z doświadczeniem, którzy chcą dodać nowe narzędzia sprzedażowe do tych, które już obecnie stosują aby podnieść skuteczność.
- Dla szefów zespołów, którzy szukają lepszych rozwiązań dla swoich ludzi.

Czego dowiesz się po przeczytaniu e-booka?

- Jak przygotować się do rozmowy ZANIM zadzwonisz, czyli jak zaplanować sukces.
- Jak stworzyć mocny początek rozmowy, dzięki któremu klient będzie Cię słuchał.
- Jak pytać o czas na rozmowę i w którym momencie zacząć ustalać termin spotkania.
- Jak zdecydowanie zwiększyć ilość umawianych spotkań dzięki skutecznej strategii.
- Jak stworzyć własną skuteczną rozmowę unikając największych błędów.

Zaczynamy!

Iza Krejca-Pawski



*Poznaj opinie czytelników, którzy za sprawą ebooka zaczęli
zwiększać efektywność umawiania spotkań przez telefon.*

Te historie mówią same za siebie!

"Przeczytałam e-book i jestem mile zaskoczona, że odpowiada on konkretnie mojej branży ubezpieczeniowej. Scenariusz trzymany w ręce podczas rozmowy telefonicznej dodaje mi pewności siebie. Zdanie ze strony 23 o dokonaniu audytu w firmie ABC- genialne ! Brzmi profesjonalnie i zrozumiale zarazem."

Marta Fijołek, doradca ubezpieczeniowy

"Zakupiłam e-book, ponieważ chciałam zwiększyć skuteczność umawianych spotkań. Dziś wiem, że dokonałam dobrego wyboru od razu widać ,że pisała go osoba z doświadczeniem Najpierw dowiedziałam się poprzez odpowiednie ćwiczenia jakie obecnie popełniam błędy. Następnie korzystając z gotowych szablonów przygotowałam sobie odpowiednią rozmowę. Dowiedziałam się jak ważne jest: mocne zdanie otwierające, magiczne pytanie, super opisane są metody rozmów oraz obiekcje. Dziękuję za pomoc, a teraz do działania!"

Krystyna Smulska, doradca ubezpieczeniowy

„Wczoraj 5 telefonów i 4 spotkania umówione. Myślę że będzie coraz lepiej."

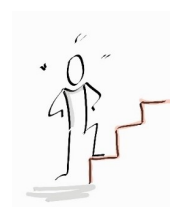
Marcin

"Bardzo mi się e-book podoba. Konkretnie i na temat. Tego oczekuje:-)"

Aleksandra Ziemińska, doradca klienta w banku

"E-book uświadomił mi jakie błędy popełniam w rozmowie z klientem. Dzięki niemu zmieniłam podejście do klienta z którym rozmawiam, podchodzę z szacunkiem do jego czasu, a także staram się analizować branżę i myśleć o potencjalnych problemach rozmówcy."

Ewelina Muraszew





PRZECZYTAJ SPIS TREŚCI EBOOKA PEŁNEGO PRAKTYCZNYCH PORAD:

1	PRZEPIS NA SUKCES W UMAWIANIU SPOTKAŃ	5
1.1	Określ, co dokładnie chcesz zrobić w rozmowie	5
1.2	Sprawdź, czy mówisz tak, jak trzeba	6
2	WYBIERZ WŁAŚCIWĄ STRATEGIĘ UMAWIANIA SPOTKAŃ	8
2.1	Pierwsza strategia: na przykładzie brokera ubezpieczeniowego	9
2.2	Strategia druga: na przykładzie branży telekomunikacyjnej	11
3	OMIŃ NAJCZĘŚCIEJ POPEŁNIANE BŁĘDY	16
3.1	Rozmowa z pracownikiem banku	16
3.2	Rozmowa z pracownikiem szkoły językowej	18
3.3	Rozmowa z pracownikiem drukarni	19
4	ZANIM ZADZWONISZ, PRZYGOTUJ SWÓJ SUKCES	21
4.1	Wejdź w świat klienta	21
4.2	Przygotuj skuteczną sprzedażową komunikację	22
5	STWÓRZ MOCNY POCZĄTEK ROZMOWY	25
5.1	Odwołaj się do kluczowej korzyści	25
5.2	Nawiąż do roli klienta	26
5.3	Powiedz hasło reklamowe	27
5.4	Zaczynij gdybać	27
5.5	Wykorzystaj posiadaną relację	28
6	WZBUDŹ POTRZEBĘ SPOTKANIA	30
6.1	Zadaj „magiczne pytanie”	30
6.2	Zasygnalizuj wartość oferty	31
7	POKONAJ OBIEKCJE PRZED SPOTKANIEM	33
7.1	Powody obiekcji w umawianiu spotkań	33
7.2	3 sprawdzone techniki radzenia sobie z obiekcjami	33
8	USTAL TERMIN SPOTKANIA	36
8.1	Płynnie przejdź w ustalenia terminu	36
8.2	Konieczne pamiętaj o fizycznym działaniu	36
9	GOTOWE SCENARIUSZE UMAWIANIA SPOTKAŃ	38
9.1	Scenariusz dla branży energetycznej według pierwszej strategii	38
9.2	Scenariusz dla ubezpieczeń według pierwszej strategii	39
9.3	Scenariusz dla firmy poligraficznej według pierwszej strategii	40
9.4	Scenariusz dla bankowości według drugiej strategii	41
9.5	Scenariusz dla branży reklamowej według drugiej strategii	42
9.6	Scenariusz dla doradztwa kredytowego według drugiej strategii	44
10	NARZĘDZIA SPRZEDAŻOWE – SZABLONY DO DRUKU	46
10.1	Szablon 1 – Umawianie spotkania według 1 strategii	46
10.2	Szablon 2 – Umawianie spotkania według 2 strategii	47
11	PODNIĘŚ SKUTECZNOŚĆ UMAWIANIA SPOTKAŃ	48
11.1	Dzienny plan umawiania spotkań	48
11.2	Trening umawiania spotkań	49
12	O AUTORCE E-BOOKA	51



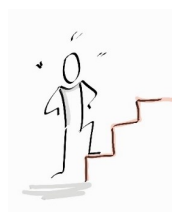


10. NARZĘDZIA SPRZEDAŻOWE – SZABLONY DO DRUKU

10.1 Szablon 1 – Umawianie spotkania według 1 strategii, gdy całą sprzedaż i prezentację oferty wykonujesz podczas spotkania z klientem.

CEL ROZMOWY Z KLIENTEM (czym ma się zakończyć rozmowa)	CEL MINIMUM (chociaż czym ma się zakończyć rozmowa)

Dzień dobry, imię, nazwisko, nazwa firmy, ...
Mocne zdanie otwierające:
Przejdźcie do ustalania spotkania:
Spodziewane obiekcje + Twoje reakcje na obiekcje:
Ustalenie miejsca, daty, godziny:
Podsumowanie rozmowy - dodatkowe pytania do klienta:





10.2 Szablon 2 – Umawianie spotkania według 2 strategii, gdy umawiasz się na spotkania z klientami „częściowo już sprzedanymi” przez telefon, a spotkanie służy do zamknięcia sprzedaży.

CEL ROZMOWY Z KLIENTEM (czym ma się zakończyć rozmowa)	CEL MINIMUM (choćby czym ma się zakończyć rozmowa)
---	---

Mocne zdanie otwierające:
Ocena wartości klienta i badanie potrzeb:
Dopasowanie rozwiązań do słów klienta w kierunku umówienia spotkania:
Spodziewane obiekcje + Twoje reakcje na obiekcje:
Umówienie spotkania:



Ebook „Jak skutecznie umawiać spotkania”



Iza Krejca-Pawski
izakrejcawski.pl

Zamień obiekcje Klientów na Twój sprzedażowy sukces w umawianiu spotkań!

Ebook zawiera uzupełnione szablony rozmów dla branż: ubezpieczeniowej, bankowości, doradztwa kredytowego, brokera, reklamowej, energetycznej i telekomunikacyjnej!

To praktyczny poradnik składający się z przykładowych dialogów z klientami, które będziesz mógł w prosty sposób przełożyć na swoją pracę już od pierwszej rozmowy:

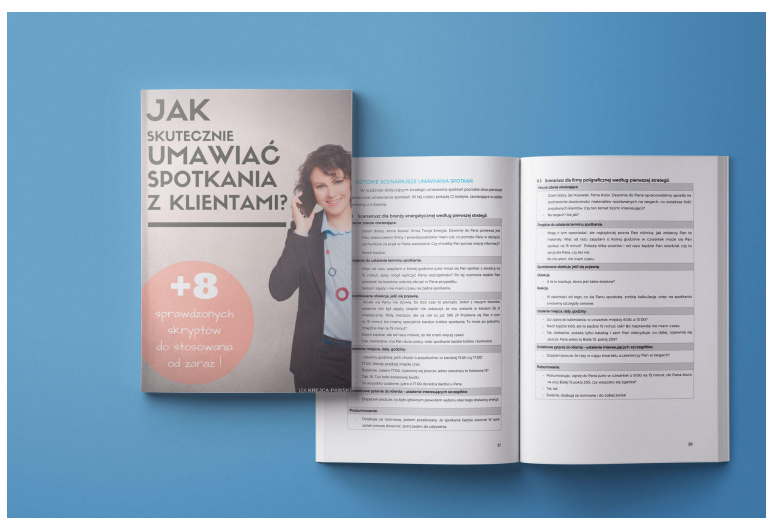


- Jak zacząć rozmowę, by Klient nie zbył Cię w ciągu paru pierwszych sekund rozmowy
- Jak pokonać niechęć klienta do spotkania na KONKRETNÝCH przykładach
- Jak obiekcje klienta zamienić w kontrargumenty
- W jakim momencie rozmowy przejść do ustalenia terminu spotkania i JAK to zrobić?
- Jakie są 3 najczęstsze błędy osób umawiających spotkania i jak się ich skutecznie pozbyć?
- 2 skutecznych strategii umawiania spotkań, które dobierzesz do specyfiki swojej pracy i Twojego celu!

*Dodatkowo otrzymasz
8 sprawdzonych skryptów
do stosowania od zaraz!*

**TAKIEGO EBOOKA
POTRZEBUJĘ! >>**

www.SKLEP.izakrejcawski.pl



Pamiętaj! W sprzedaży szczęście zawsze sprzyja aktywnym!
Sprzedawaj ŚMIAŁO!





Podnieś skuteczność umawiania spotkań podczas 1 DNIOWEGO SZKOLENIA otwartego!

Zapraszam Cię na intensywne warsztaty w Warszawie,
24 czerwca 2019 roku, podczas których nauczę Cię:

- Jak rozpoczynać rozmowę, aby klient chciał z Tobą rozmawiać dłużej niż 1 minutę.
- Jak prowadzić rozmowę, aby KLIENT SAM CHCIAŁ umówić się na spotkanie na jej zakończenie.
- Podnoszenia skuteczności dzwonienia zarówno na "zimnej" i „ciepłej” bazie.
- Jak poczuć się pewnie w rozmowie z klientem, zwiększając swoją motywację do dzwonienia.
- Jak pokonywać najczęstsze obiekcje klientów dotyczące spotkania bez uciekania się nachalności czy sztuczek.

Wyjdiesz z treningu z głową pełną pomysłów oraz listą nowych i twórczych sposobów prowadzenia rozmów. **Otrzymasz w nim moją sprawdzoną autorską metodę umawiania spotkań**, którą od dawna pracuję z uczestnikami szkoleń. Poprowadzę Cię krok po kroku, przez kolejne etapy rozmowy z klientem tak, aby na jej koniec umówić spotkanie!

Opinie uczestników szkolenia mówią same za siebie!

„Moim największym sukcesem po szkoleniu jest to iż potrafię bez jakichkolwiek obaw złapać za telefon, zadzwonić i z satysfakcją „omijać” obiekcje które kiedyś sprawiały mi wiele problemów. Wynikiem tego jest umawianie 3/5 spotkań z architektami z którymi wcześniej nie miałem styczności”.

*Daniel Jasik, przedstawiciel firmy z branży pokryć dachowych,
Skuteczna sprzedaż i umawianie spotkań*

„Zmieniłem sposób telefonowania i udało mi się umówić 8 spotkań z 11 rozmów. Jeżeli chodzi o same spotkania z klientami, trwają dużo krócej i łatwiej mi jest zakończyć je pozytywnie. Szybciej, oszczędniej i dużo łatwiej jest skorzystać z Twojego doświadczenia i wiedzy niż zastanawiać się i wynajdywać wszystko od początku.”

*Bartosz Greguła, doradca ubezpieczeniowy,
Skuteczna sprzedaż i umawianie spotkań*

TAKIEGO SZKOLENIA POTRZEBUJĘ! >>

www.izakrejcawski.pl

Pamiętaj! W sprzedaży szczęście zawsze sprzyja aktywnym!
Sprzedawaj ŚMIAŁO!



Ebook „Jak skutecznie umawiać spotkania”



Iza Krejca-Pawski
izakrejcypawski.pl



Cześć, jestem Iza, moi klienci umawiają 8 spotkań na 11 telefonów, podnoszą sprzedaż o 30% i odzyskują kontrolę nad swoim czasem. Moją misją jest sprawienie, żeby wszystkie osoby, które sprzedają i zarządzają zespołami osiągały podobne wyniki.

900 osób rocznie rozwija u mnie na szkoleniach umiejętności sprzedaży, umawiania spotkań, zarządzania czasem i zespołem oraz obsługi klienta. Jako trener odsłuchałam ponad 2500 rozmów sprzedażowych handlowców, konsultantów, doradców i telemarketerów z wielu branż.

Jestem trenerką umiejętności biznesowych, praktykiem biznesu z kilkunastoletnim doświadczeniem w sprzedaży, negocjacjach i obsłudze klienta, którym uwielbiam się dzielić. Certyfikowany trener sprzedaży, ukończyłam Szkołę Profesjonalnych Trenerów Sprzedaży SPTS we Wrocławiu, szkolenia trenerskie w Pracowni Psychologicznej im. Elżbiety Sołtys w Krakowie oraz studia podyplomowe Psychologia biznesu. Szefowa firmy szkoleniowej IKP Szkolenia.



Autorka cenionych i świetnie ocenianych książek biznesowych.

Iza szkoliła i wspierała know how zespoły i kadre managerską firm takich, jak



Jest także autorką ponad 50 artykułów publikowanych w magazynach i portalach takich, jak:



Pamiętaj! W sprzedaży szczęście zawsze sprzyja aktywnym!
Sprzedawaj ŚMIAŁO!

