

Co zawiera e-book:

1	PRZEPIS NA SUKCES W UMAWIANIU SPOTKAŃ „NA ZIMNO”	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	8
2.2	Strategia druga: na przykładzie branży telekomunikacyjnej	11
3	OMIŃ NAJCZĘŚCIEJ POPEŁNIANE BŁĘDY COLD CALLINGU	16
3.1	Rozmowa z pracownikiem banku	16
3.2	Rozmowa z pracownikiem szkoły językowej	17
3.3	Rozmowa z pracownikiem drukarni	18
4	ZANIM ZADZWONISZ, PRZYGOTUJ SWÓJ SUKCES	20
4.1	Wejdź w świat klienta przed pierwszym „zimnym” telefonem	20
4.2	Przygotuj skuteczną sprzedażową komunikację	21
5	STWÓRZ MOCNY POCZĄTEK ROZMOWY „ZA MILION”	24
5.1	Odwołaj się do kluczowej korzyści	24
5.2	Nawiąż do roli klienta	25
5.3	Powiedz hasło reklamowe	26
5.4	Zacznij gdybać	26
5.5	Wykorzystaj posiadaną relację podczas „ciepłych” telefonów	27
6	WZBUDŹ POTRZEBĘ SPOTKANIA	29
6.1	Zadaj „magiczne pytanie”	29
6.2	Zasygnalizuj wartość oferty	30
7	POKONAJ OBIEKCJE PRZED SPOTKANIEM	32
7.1	Powody obiekcji w umawianiu spotkań	32
7.2	3 sprawdzone techniki radzenia sobie z obiekcjami	32
8	USTAL TERMIN SPOTKANIA	35
8.1	Płynnie przejdź w ustalenia terminu	35
8.2	Konieczne pamiętaj o fizycznym działaniu	35
9	GOTOWE SCENARIUSZE UMAWIANIA SPOTKAŃ	37
9.1	Scenariusz dla branży energetycznej według pierwszej strategii	37
9.2	Scenariusz dla ubezpieczeń według pierwszej strategii	38
9.3	Scenariusz dla firmy poligraficznej według pierwszej strategii	39
9.4	Scenariusz dla bankowości według drugiej strategii	40
9.5	Scenariusz dla branży reklamowej według drugiej strategii	41
9.6	Scenariusz dla doradztwa kredytowego według drugiej strategii	43
10	NARZĘDZIA DO DRUKU – DWA SZABLONY ROZMÓW	45
10.1	Szablon 1 – Umawianie spotkania według 1 strategii	45
10.2	Szablon 2 – Umawianie spotkania według 2 strategii	46
11	PODNIĘŚ SKUTECZNOŚĆ UMAWIANIA SPOTKAŃ	47
11.1	Dzienny plan umawiania spotkań	47
11.2	Trening umawiania spotkań	48
12	O AUTORCE E-BOOKA	50