

## Jak skutecznie umawiać spotkania przez telefon?

### Spis treści.

<b>1</b>	<b>JAK UMAWIAĆ SPOTKANIA? WPROWADZENIE.....</b>	<b>3</b>
1.1	Dlaczego dobre rozmowy nie kończą się sukcesem?.....	3
1.2	Budowanie relacji w telefonicznej sprzedaży.....	4
1.3	Model telefonicznej sprzedaży w umawianiu spotkań.....	4
<b>2</b>	<b>UMAWIANIE SPOTKAŃ – DWIE TECHNIKI.....</b>	<b>6</b>
2.1	Umawianie spotkania bez prezentacji oferty.....	6
2.2	Umawianie spotkania z wstępną prezentacją oferty.....	7
<b>3</b>	<b>PRZYKUWANIE UWAGI KLIENTA.....</b>	<b>10</b>
3.1	Pierwsza minuta rozmowy – dwa podstawowe błędy.....	10
3.2	Rodzaje „haków na uwagę”, czyli angażujących uwagę zdań.....	11
3.3	Przykłady haków na uwagę – dialogi z klientami.....	11
<b>4</b>	<b>WZBUDZANIE POTRZEBY SPOTKANIA.....</b>	<b>13</b>
4.1	Technika „magicznego pytania”.....	13
4.2	Kto pyta, ten rządzi – kontrolowanie rozmowy.....	13
4.3	Prezentacja, jako odpowiedź na pytanie.....	14
4.4	Techniki prezentacji oferty przez telefon.....	15
<b>5</b>	<b>PRZEŁAMYWANIE OBIEKCJI I ZASTRZEŻEŃ.....</b>	<b>16</b>
5.1	Analiza sygnałów do umówienia spotkania.....	16
5.2	Efektywne metody i techniki radzenia sobie z obiekcjami.....	16
<b>6</b>	<b>DOPROWADZANIE DO UMÓWIENIA SPOTKANIA.....</b>	<b>18</b>
6.1	Podstawowa zasada doprowadzania do spotkani.....	18
6.2	Pierwszy etap umawiania spotkania.....	18
6.3	Drugi etap umawiania spotkania.....	18
<b>7</b>	<b>NARZĘDZIA SPRZEDAŻOWE – SZABLONY.....</b>	<b>19</b>
7.1	Szablon– umawianie bez prezentacji oferty.....	19
7.2	Szablon– umawianie po prezentacji oferty – „cena na spotkaniu”.....	20
7.3	Szablon tworzenia „haka na uwagę”.....	21
<b>8</b>	<b>SAMODZIELNY TRENING – KROK PO KROKU.....</b>	<b>22</b>
8.1	Instrukcja jak ćwiczyć nowe umiejętności.....	22
8.2	Szablon planu działania – Twój rozwój.....	23
8.2.1	Zadanie nr1 – Dziennik uciekających sprzedaży.....	23
8.2.2	Zadanie nr 2 – Zwiększanie sprzedaży.....	24
<b>9</b>	<b>WARTO PRZECZYTAĆ :.....</b>	<b>25</b>