

SKUTECZNA SPRZEDAŻ I UMAWIANIE SPOTKAŃ PRZEZ TELEFON

2 SZABLONY ROZMÓW DO UMAWIANIA SPOTKAŃ Z KLIENTAMI



SZABLON UMAWIANIA SPOTKAŃ



Iza Krejca-Pawski
izakrejcapawski.pl

Szablon 2 - Umawianie spotkań z klientami, częściowo już sprzedanych.

CEL ROZMOWY Z KLIENTEM
(czym ma się zakończyć rozmowa)

Mocne zdanie otwierające:

Ocena wartości klienta i

Dopasowanie rozwiązań

Spodziewane obiekcje

Umówienie spotkania

SZABLON UMAWIANIA SPOTKAŃ



Iza Krejca-Pawski
izakrejcapawski.pl

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

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

Pa
Sprzedawcy





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 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 1200 odsłuchanych nagrań rozmów sprzedażowych jako trener sprzedaży, więc wiem, co działa! Razem podnieśmy skuteczność każdej rozmowy sprzedażowej!

Dla kogo są te szablony do umawiania spotkań?

- Dla telemarketerów i konsultantów, którzy dopiero rozpoczynają pracę w sprzedaży i potrzebują podpowiedzi 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.

Co zyskasz wypełniając szablony Twoimi rozmowami?

- Przygotujesz się do rozmowy ZANIM zadzwonisz, czyli zaplanujesz sukces.
- Dowiesz się, jak wygląda szablon rozmowy, dzięki któremu klient będzie Cię słuchał.
- Jasno określisz w którym momencie rozmowy zacząć ustalać termin spotkania.
- Zdecydowanie zwiększysz ilość umawianych spotkań wprowadzając skuteczną strategię rozmowy.

Zaczynamy!

Iza Krejca-Pawski



SZABLON UMAWIANIA SPOTKAŃ



Iza Krejca-Pawski
izakrejcapawski.pl

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 (choćby 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:

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



SZABLON UMAWIANIA SPOTKAŃ



Iza Krejca-Pawski
izakrejcapawski.pl

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:

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,
15 kwietnia 2019 roku, podczas których nauczę Cię:

- Jak rozpocząć 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!

Przyjdź na szkolenie z umawiania spotkań:

- Powiem Ci dokładnie, gdzie popełniasz błąd, jeśli coś blokuje Twój sukces.
- Pracujemy w oparciu o strategię rozmowy i plan treningowy, który jest bardzo skutecznym narzędziem.
- Daję Ci moje sprawdzone rozwiązania, których sama używam do osiągnięcia wyników!



**TWOJE WYNIKI SPRZEDAŻOWE ZALEŻĄ OD ILOŚCI
UMÓWIONYCH PRZEZ CIEBIE SPOTKAŃ?
PODNIĘĆ ILOŚĆ UMAWIANYCH SPOTKAŃ W 1 DZIEŃ
NA SZKOLENIU 15.04.2019 r. w WARSZAWIE**

Zapisz się na stronie

SKLEP.izakrejcapawski.pl

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





Co mówią uczestnicy moich szkoleń z umawiania spotkań:

„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*

„Było to pierwsze przydatne szkolenie w historii mojej pracy zawodowej. Tematyka szkolenia była taka sama, jak jego tytuł, a nie zawsze jest to oczywiste.

*Pani Iza mówi bardzo konkretnie, a co za tym idzie, także praktycznie.
Z pewnością to szkolenie przyda mi się w mojej pracy”.*

*Michał Bizoń, handlowiec
Skuteczne umawianie spotkań*

„Zdecydowałam się na szkolenie, ponieważ chciałam polepszyć moje wyniki w sprzedaży. Szkolenie polecam wszystkim osobom, które chcą polepszyć swoje umiejętności i spojrzeć na swoją pracę z innej perspektywy. Mnie dało większą pewność siebie i większą ilość umówionych spotkań”.

*Agnieszka Dzieniszewska, doradca,
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*

