



COLD CALLING - STRATEGIA „ZIMNEJ” ROZMOWY - wersja 1

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!





COLD CALLING - STRATEGIA „ZIMNEJ” ROZMOWY - wersja 2

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:
Ocena wartości klienta i badanie potrzeb:
Przejdźcie do ustalania spotkania, ustalenie miejsca, daty, godziny:
Spodziewane obiekcje + Twoje reakcje na obiekcje:
Podsumowanie rozmowy - dodatkowe pytania do klienta:



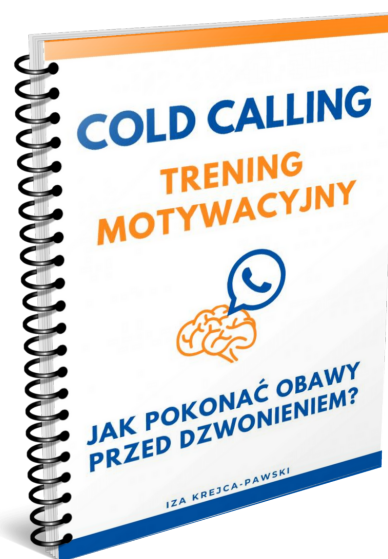
CHCESZ KONKRETNYCH ROZWIĄZAŃ?

Ebooki i Planer w PDF są dostępne "od ręki"



"UMAWIANIE SPOTKAŃ. COLD CALLING"
To ponad 15 przykładów "mocnych początków",
patenty na obiekcje + przykłady rozmów!

"COLD CALLING. TRENING MOTYWACYJNY"
Brakuje Ci motywacji? Boisz się dzwonić?
Ten ebook jest dla Ciebie!



"PLANER SPRZEDAŻOWY 2020/2021"
Zaplanujesz w nim Twoje sprzedażowe sukcesy
i stworzysz plan dzwonienia!

www.SKLEP.izakrejcapawski.pl



JESIENNY KALENDARZ Z UMAWIANIEM SPOTKAŃ I COLD CALLING

17 września - bezpłatny Webinar - 20.00
Jak skutecznie umawiać spotkania?

Zapisz się na webinar!

21 -25 września - na Facebooku
Tydzień z Umawianiem Spotkań
Wyzwanie, seria wideo, Live i wskazówki!

Polub Fanpage

7 października - szkolenie online - 18.00 -21.00
Umawianie Spotkań. Cold Calling



8 spotkań z 11 telefonów? 3 spotkania z 5?
Chcesz umawiać więcej spotkań?

Przestać tracić czas i nerwy,
zainwestuj w swój rozwój i wyniki!

Sprawdź promocję!