



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:



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!





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



Ebook „UMAWIANIE SPOTKAŃ”



Iza Krejca-Pawski
izakrejcapawski.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!

