

UMAWIANIE SPOTKAŃ. COLD CALLING

# 2 SZABLONY ROZMÓW DO UMAWIANIA SPOTKAŃ Z KLIENTAMI

Two overlapping templates for appointment scheduling conversations. The top template is titled "SZABLON UMAWIANIA SPOTKAŃ" and includes sections for "CEL ROZMOWY Z KLIENTEM", "CEL MINIMUM", and "Mocne zdanie otwierające". The bottom template is identical but includes a section for "Umówienie spotkania". An orange arrow points from the top right towards the templates.

**SZABLON UMAWIANIA SPOTKAŃ**  
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**  
(chociaż czym ma się zakończyć rozmowa)

Mocne zdanie otwierające:

Ocena wartości klienta i badanie potrzeb:

Dopasowanie rozwiązań do potrzeb:

Spodziewane obiekcje + Twoje reakcje na obiekcje:

Umówienie spotkania:

Pamiętaj! W sprzedaży szczęście zawsze sprzyja aktywnym!  
Secretariatki S.M.A.Z.O.

I Z A K R E J C A - P A W S K I

# Jak skutecznie umawiać spotkania?

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 wyzwaniem, 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 2700 odsłuchanych nagrań rozmów sprzedażowych jako trener sprzedaży, więc wiem, co działa! Razem podnieśmy skuteczność każdej rozmowy sprzedażowej!

## O sukcesie w Umawianiu spotkań decydują 3 czynniki: ©



## Zbuduj mocny fundament - zacznij od solidnej strategii rozmowy!

Fakty są takie, że bez skutecznej strategii rozmowy żadna motywacja Ci nie pomoże. Im lepsze są Twoje rozmowy, tym klienci chętniej z Tobą rozmawiają, a Tobie bardziej się chce dzwonić. Tak to działa! Dlatego najpierw uzupełnij szablony rozmów, dzięki którym:

- Przygotujesz się do rozmowy ZANIM zadzwonisz, czyli zaplanujesz sukces.
- Ustalisz, jak wygląda skrypt 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*



## *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:





## *COLD CALLING - STRATEGIA „ZIMNEJ” ROZMOWY - wersja 2*

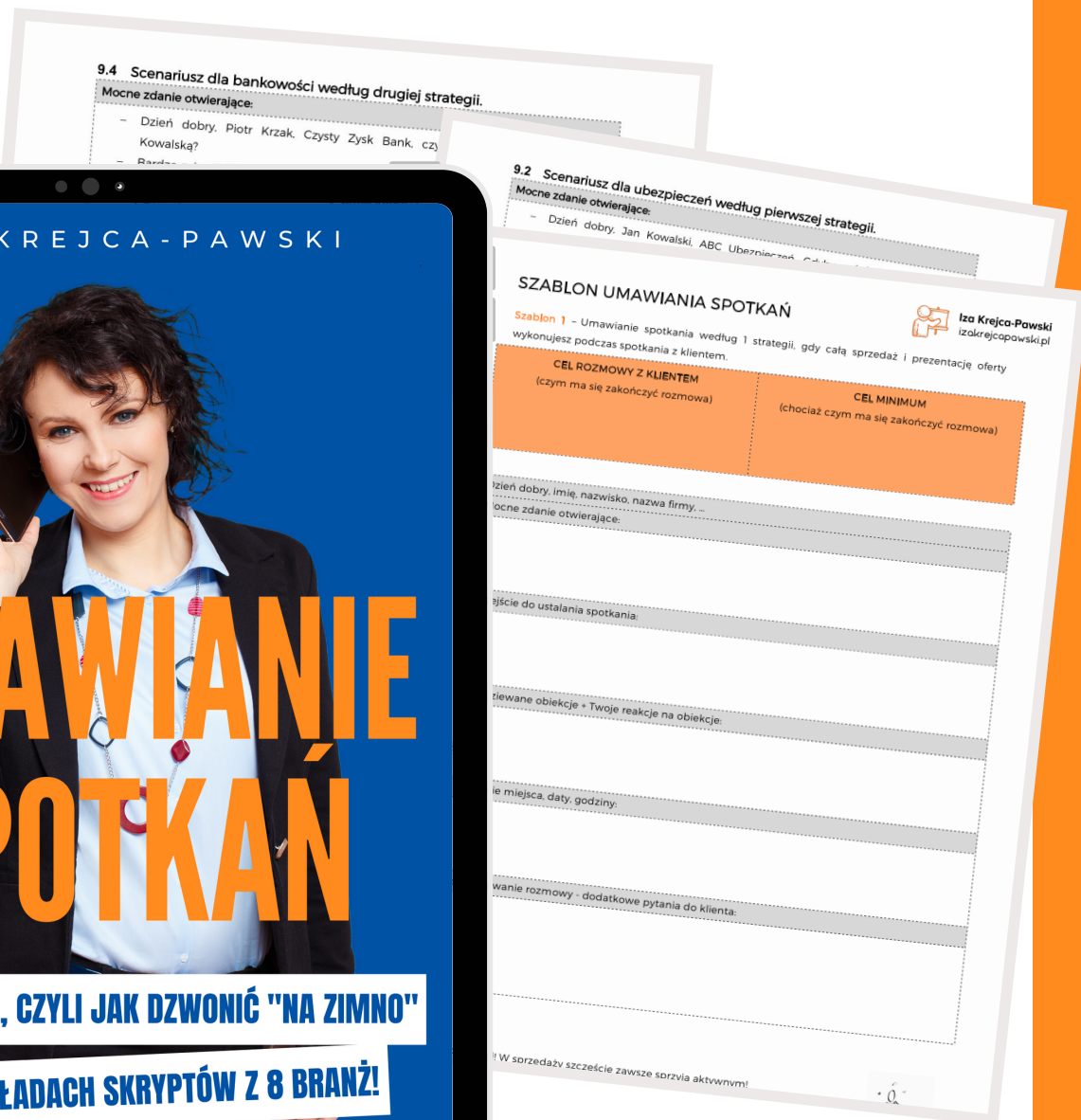
CEL ROZMOWY Z KLIENTEM (czym ma się zakończyć rozmowa)	CEL MINIMUM (chociaż czym ma się zakończyć rozmowa)
---	--

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:



# PRZECZYTAJ CAŁOŚĆ EBOOKA "UMAWIANIE SPOTKAŃ"

To ponad 15 przykładów "mocnych początków",  
patenty na obiekcje + przykłady 8 rozmów!



CHCĘ PRZECZYTAĆ CAŁOŚĆ!

[www.SKLEP.izakrejecapawski.pl](http://www.SKLEP.izakrejecapawski.pl)

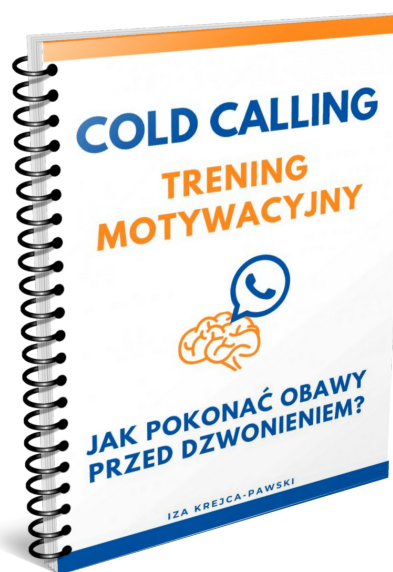
# TWOJA ŚCIEŻKA ROZWOJU

Wejść POIOM WYŻEJ w Umawianiu Spotkań!



**"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 2021"**  
Zaplanujesz w nim Twoje sprzedażowe sukcesy  
i stworzysz plan dzwonienia!

[www.SKLEP.izakrejcapawski.pl](http://www.SKLEP.izakrejcapawski.pl)

# Poznajmy się bliżej!

Poznaj Ize

## O AUTORCE

Izabela Krejca-Pawski – trenerka ceniona za konkrety i świeże spojrzenie. Jej klienci umawiają 8 spotkań na 11 telefonów, podnoszą sprzedaż o 30% i odzyskują kontrolę nad swoim czasem. Jej misją jest sprawienie, żeby wszystkie osoby, które sprzedają i zarządzają zespołami osiągały podobne wyniki.

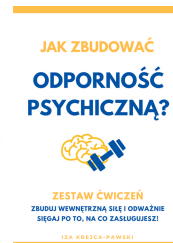
900 osób rocznie rozwija u Izy na szkoleniach umiejętności sprzedaży, umawiania spotkań, zarządzania czasem zespołem oraz obsługi klienta. Jako trener odsłuchiwała ponad 2700 nagrań rozmów sprzedażowych handlowców, konsultantów, doradców i telemarketerów z wielu branż. Certyfikowany trener sprzedaży. Licencjonowany konsultant Odporności Psychiczej (Mental Toughness MTQ48). Szefowa firmy szkoleniowej IKP Szkolenia.



Iza Krejca-Pawski



## IZA JEST AUTORKĄ CENIONYCH KSIĄŻEK, EBOOKÓW I PLANERÓW



900 OSÓB ROCZNIE PRZECHODZI SZKOLENIA POD OKIEM IZY SZKOLIŁA I WSPIERAŁA ZESPOŁY I KADRĘ MANAGERSKĄ FIRM TAKICH, JAK



AUTORKA PONAD 50 ARTYKUŁÓW ORAZ WYPOWIEDZI EKSPERCKICH DLA

