

# Sztuka prowadzenia efektywnych rozmów sprzedażowych

01

## PRZYGOTOWANIE DO ROZMOWY

- zadbaj o dobre warunki rozmowy – Klient nie powinien słyszeć w słuchawce rozmów z Twojego otoczenia
- zgromadź informacje – poszukaj możliwie dużo informacji na temat Klienta z wewnętrznych baz oraz dostępnych informacji zewnętrznych

02

## PRZYWITANIE I IDENTYFIKACJA

- przedstaw się, wyjaśnij skąd dzwonisz oraz upewnij się, że rozmawiasz z właściwą osobą
- upewnij się, że Klient może poświęcić Ci czas oraz możliwie szybko przejdź do powodu, dla którego dzwonisz

03

## CEL ROZMOWY

- precyzyjnie wyjaśnij cel rozmowy
- zainteresuj Klienta swoją propozycją
- jeśli to możliwe, nie przedstawiaj oferty przez telefon

04

## USTALENIE TERMINU SPOTKANIA

- poinformuj Klienta o korzyściach spotkania
- przygotuj listę pretekstów, aby zaprosić Klienta do salonu
- pozwól Klientowi dokonać wyboru terminu
- okaż pełną dyspozycyjność i zaangażowanie

05

## POKONANIE WĄTPLIWOŚCI

- bądź przygotowany na ewentualne zastrzeżenia Klienta
- zadawaj pytania, które ułatwią pokonanie wątpliwości Klienta

mindcoaching.pl



mindcoaching.pl