

UMAWIANIE SPOTKAŃ. COLD CALLING  
ĆWICZENIA DO PRACY Z KURSEM

# DZWOŃ I UMAWIAJ SPOTKANIA! KURS ONLINE

A stack of worksheets from the course. The top sheet is titled 'DZWOŃ I UMAWIAJ SPOTKANIA - PRZEPIS NA SUKCES!' and features a 'Model Empatycznej Sprzedaży Ekspertkiej®' with three colored hexagons: blue for 'EMPATYCZNA', orange for 'SPRZEDAŻ', and teal for 'EKSPERCKA'. Below these are sections for 'Twoja motywacja do umawiania spotkań:', 'Dzwonisz, ponieważ...', and 'Mierz Twoją skuteczność:' with a table.

Wykonane	Odebrane	Umówione oddzwonienia	Umówione spotkania

IZA KREJCA-PAWSKI

# Copyright © 2023

Copyright © by Izabela Krejca- Pawski, Kraków 2023

Autor: Izabela Krejca-Pawski

Tytuł: Materiały do kursu online “Dzwoń i Umawiaj Spotkania”.

Wydanie: I

Data: 1.10.2023 rok

IKP Szkolenia Izabela Krejca-Pawski

ul. Zakopiańska 103a/3

30-418 Kraków

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

[www.ikpszkolonia.pl](http://www.ikpszkolonia.pl)

email: [biuro@ikpszkolonia.pl](mailto:biuro@ikpszkolonia.pl)

Niniejsza publikacja przeznaczona jest tylko i wyłącznie do indywidualnych potrzeb kursanta kursu online “Dzwoń i umawiaj spotkania”. Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być udostępniana, przekazywana innej osobie, kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody Autorki. Zabronione jest także prowadzenie szkoleń z wykorzystaniem ćwiczeń zawartych w tym zeszycie. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie ćwiczeń na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji i stanowi naruszenie zasad regulaminu zakupu kursu.

Autorka dołożyła wszelkich starań, by zawarte w tym zeszycie ćwiczeń informacje były kompletne i rzetelne. Nie bierze jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autorka nie ponosi również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w zeszycie ćwiczeń.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

# Spis ćwiczeń

---

- 1 PRZEPIS NA SUKCES**  
Przygotuj się na sukces w umawianiu spotkań, ustal cel i mierz kluczowe wskaźniki skuteczności.
- 2 PLAN ROZMOWY Z KLIENTEM**  
Stwórz plan rozmowy z klientem w modelu ESE.®
- 3 MOCNE ZDANIA “ZA MILION”<sup>®</sup>**  
Opracuj 4 wersje Twoich mocnych zdań “za milion<sup>®</sup>”, które wyróżnią Cię w oczach klienta.
- 4 STWÓRZ PRZEMYŚLANE PYTANIA**  
Przygotuj strategiczne pytania, które zaangażują klienta i pozwolą Ci ocenić jego priorytety.
- 5 ZAPRASZANIE NA SPOTKANIE**  
Zaproś klienta na spotkanie w angażujący sposób i podsumuj rozmowę w mocny sposób.
- 6 POKONYWANIE OBIEKCJI**  
Opracuj reakcje na 5 najczęstszych obiekcji klientów na 3 różne sposoby.

*Kurs online dla tych, co działają!*



DZWOŃ I UMAWIAJ SPOTKANIA

*z Ireną Krejca-Pawoski*

**Kurs online Dzwon i Umawiaj Spotkania!**



## DZWOŃ I UMAWIAJ SPOTKANIA – PRZEPIS NA SUKCES!

### Model Empatycznej Sprzedaży Ekspertckiej©



EMPATYCZNA

SPRZEDAŻ

EKSPERCKA

Twoja motywacja do umawiania spotkań:

Dzwonię, ponieważ ...

Mierz Twoją skuteczność:

Wykonane	Odebrane	Umówione oddzwonienia	Umówione spotkania





## UŁOŻENIE PLANU ROZMOWY – UMAWIANIE SPOTKANIA.

<b>Cel rozmowy z klientem</b> (czym ma się zakończyć rozmowa):	<b>Cel minimum</b> (choćby czym ma się zakończyć rozmowa):
Dzień dobry, imię, nazwisko, nazwa firmy	
Mocne zdanie otwierające:	
Angażowanie klienta i badanie potrzeb („magiczne pytania”, pytania „3 w 1”):	
Zaproszenie na spotkanie/ motywacja klienta do spotkania („trailer”):	
... i dlatego	
Spodziewane obiekcje + Twoje reakcje na obiekcje:	
1.	
2.	
3.	
Umówienie spotkania tak, aby klient sam chciał się spotkać:	Mocne podsumowanie – umówienie się na kontynuację podczas 2 rozmowy:



## ĆWICZENIE: MOCNY POCZĄTEK ROZMOWY.

Przygotuj listę słów, które użyjesz do „mocnych zdań”.

EMPATIA Ulubione słowa klienta, których często używa	
WYRÓŻNIKI Flagowe efekty i wyniki, wyróżniki oferty	

Stwórz rodzaje mocnych zdań „za milion”.

Kluczowa korzyść	
Hasło reklamowe	
Gdybanie	
Odwołanie do roli	

**Ważne notatki:**



## ĆWICZENIE: STWÓRZ MAGICZNE PYTANIE.

Wypisz wszystkie pytania, jakie potrzebujesz zadać Twojemu klientowi, aby zdobyć informacje pozwalające Ci pozyskać klienta. Następnie ułóż na ich podstawie jedno „magiczne pytanie”, która zawiera je wszystkie w sobie.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

Twoje „magiczne pytanie”, dzięki któremu klient zaangażuje się w rozmowę i zacznie mówić:  
np. Proszę mi opowiedzieć, jak ...

TYPY PYTAŃ:	ZAPISZ TWOJE PYTANIA:
Magiczne pytanie otwarte „na start” rozmowy	
Pytania o priorytety „3 w 1”	

**Ważne notatki:**



## ĆWICZENIE: STWÓRZ EMOCJONUJĄCY „TRAILER” SPOTKANIA.

Opracuj kluczową korzyść z ze spotkania dla klienta, tak, aby sam chciał się zdecydować. Następnie pokaż klientowi co dokładnie będzie się działo podczas korzystania/ rozmowy/ spotkania, aby go upewnić w decyzji.

KROKI TRAILERA	STWÓRZ TWÓJ „TRAILER” SPOTKANIA
1 KROK: empatycznie nazwij problemy grupy klientów	
2 KROK: pokaż, że spotkanie odpowiada na problem	... i dlatego
3 KROK: ustal datę, miejsce, godzinę spotkania	

### Ważne notatki:



## ĆWICZENIE: MOCNE PODSUMOWANIE NA KONIEC ROZMOWY.

Zapisz mocne podsumowanie, które klient powinien zapamiętać po rozmowie z Tobą. Zaplanuj, co to powinno być i przygotuj klienta na kolejną rozmowę tak, aby ułatwić sobie oddzwonienie i kontynuację rozmów.

RODZAJ CELU NA KONIEC ROZMOWY Z KLIENTEM:	STWÓRZ TWOJE PODSUMOWANIA:
GŁÓWNY CEL: podsumowanie szczegółów umówionego spotkania	
CHOCIAŻ CEL: mocne podsumowanie i umówienie się na następny telefon	

**Ważne notatki:**



## ĆWICZENIE: PRZEŁAM OBIEKCJE KLIENTÓW.

Z najczęstszych obiekcji klientów wybierz te, które słyszysz najczęściej. Następnie zapisz najskuteczniejsze reakcje na różne sposoby.

SPODZIEWANE OBIEKCJE	TWOJE REAKCJE NA OBIEKCJE

**Ważne notatki:**

# Kurs online prowadzi

Poznaj Izę

## O AUTORCE I TRENERCE

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 3000 nagrań rozmów sprzedażowych handlowców, konsultantów, doradców i telemarketerów z wielu branż. Certyfikowany trener sprzedaży. Licencjonowany Konsultant Zintegrowanego Modelu Przywództwa (ILM72) oraz Odporności Psychiczej (Mental Toughness MTQ). Szefowa firmy szkoleniowej IKP Szkolenia.



Iza Krejca-Pawski



## IZA JEST AUTORKĄ CENIONYCH KSIĄŻEK, EBOOKÓW I PLANERÓW



## AUTORKA PONAD 50 ARTYKUŁÓW ORAZ WYPOWIEDZI EKSPERCKICH DLA

Bankier.pl RZECZPOSPOLITA

NOWA SPRZEDAŻ

SZEF SPRZEDAŻY

AS SPRZEDAŻY

MŚBiznes

Magazyn E-commerce

BUSINESS WOMAN&life

SUKCES PISANY SZMINKA

[www.IzaKrejcaPawski.pl](http://www.IzaKrejcaPawski.pl)