

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", "Mocne zdanie otwierające", "Ocena wartości klienta i badanie potrzeb", "Dopasowanie rozwiązań do potrzeb", "Spodziewane obiekcje", and "Umówienie spotkania". An orange arrow points from the top right towards the templates. At the bottom of the templates, there is a small logo and the text "Pamiętaj! W sprzedaży szczęście zawsze sprzyja aktywnym! Sekretariatki 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:

Pamiętaj! W sprzedaży szczęście zawsze sprzyja aktywnym!  
Sprzedawaj ŚMIAŁO!





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

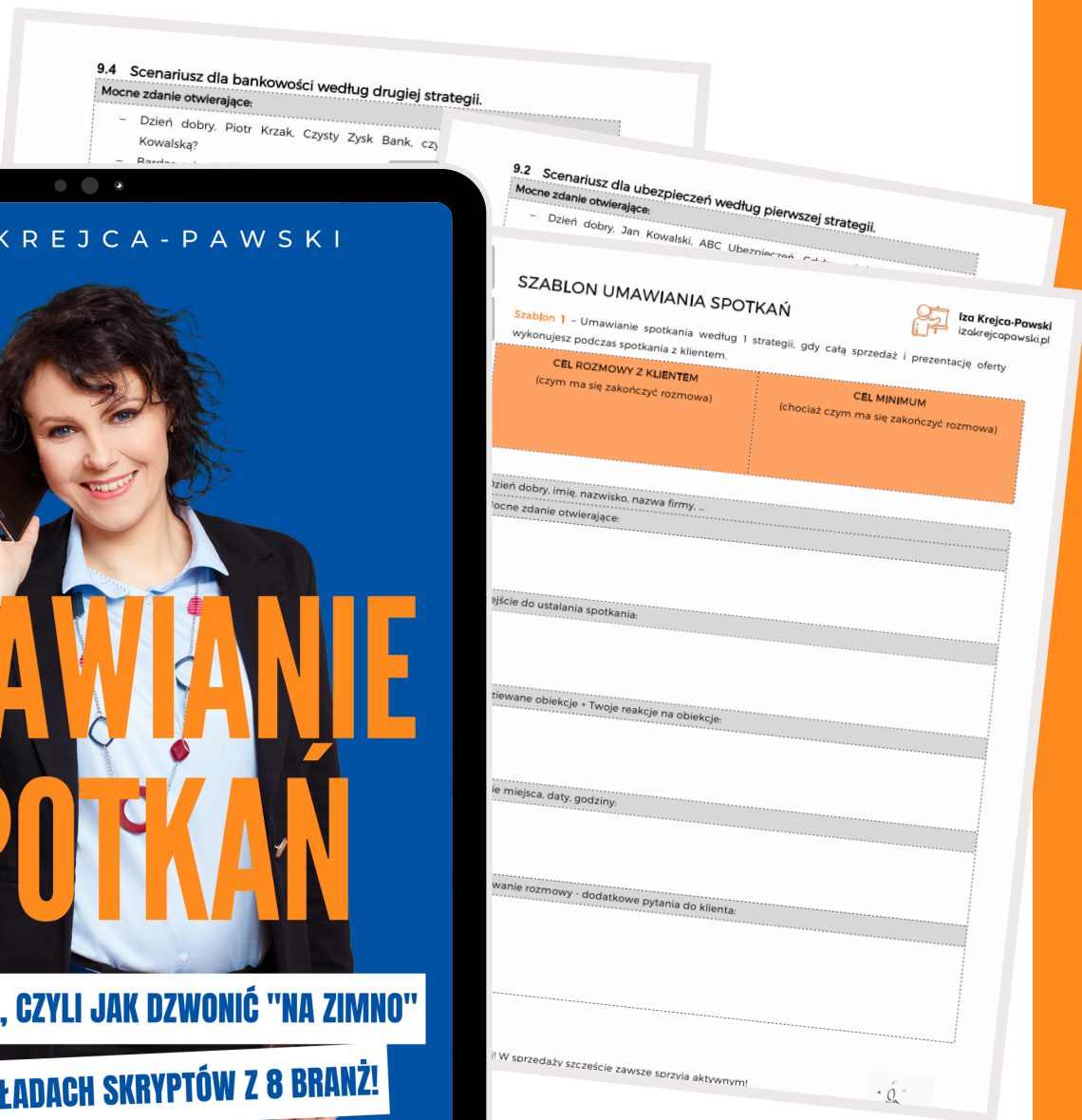
<b>CEL ROZMOWY Z KLIENTEM</b> (czym ma się zakończyć rozmowa)	<b>CEL MINIMUM</b> (chociaż czym ma się zakończyć rozmowa)
--	---

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)

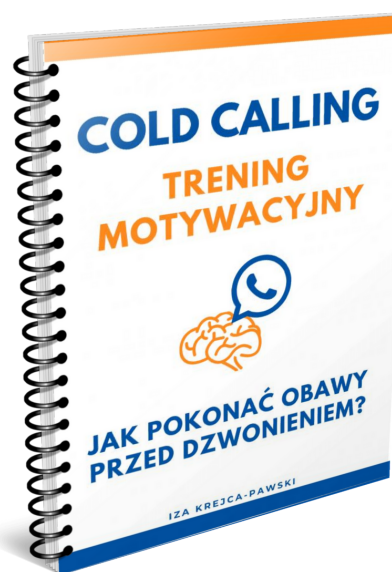
# TWOJA ŚCIEŻKA ROZWOJU

Wejść **POZIOM 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 2023"**  
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 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)