

UPRAVTE SI VZOREC AKVIZIČNÍHO TELEFONÁTU – CALL SCRIPT SOBĚ NA MÍRU

SMYSL VĚCI:

Je upravit si Call Script tak, aby vám plně vyhovoval a bylo vám „v něm dobře“. Něco jako když si nastavujete sedačku a zrcátka v autě tak, aby se vám dobře řídilo. Výsledek by pro vás osobně měl být co nejvíc přirozený.

DOPORUČENÍ:

Zachovejte principy a změňte Script tam, kde to budete tak cítit.

DOPORUČENÝ POSTUP:

A) Doplněte do věty 1. své jméno a název firmy, ze které voláte.

Zamyslete se nad tím, zda vám tvar:

„Jmenuji se..... a volám z firmy..... .“

Vyhovuje = zkuste si ho se vším všudy vyslovit a pokud vám neseďí, změňte ho tak, aby vyhovoval.

Možností je hodně např.: „Jsem Petr Novák z firmy xy....“ Atd. ...

B) Doplněte do věty 1. Co je specializací vaší firmy. Doporučuji k tomu využít cvičení z doplňkového materiálu z předchozí lekce:“CO VLASTNĚ PRODÁVÁM“

Tato věta je velmi důležitá – proto ji nepodceňujte – v některých oborech její nevhodná konstrukce může znamenat ukončení telefonátu ze strany volaného.

Příklad:

Například v oboru FINANCÍ A INVESTIC - může být právě slovíčko „INVESTICE“ kritickým spouštěčem ukončení telefonátu – Příklad vhodné věty z praxe je: „Naše firma se zabývá financemi a zprávou peněz.“

V praxi se tato věta ukázala jako vhodná, protože „nemačká psychologická tlačítka“ v hlavách volajících a nepodněcuje tak negativní reakce.

Pamatujte prosím na to a - jednou větou, co nejjednodušeji a nejstručněji vyjádřete, čím se vaše firma zabývá – pokuste se vyhnout nevhodným formulacím.

C) Zbývající věty Call Scriptu si podrobně projděte a upravte slova a věty tak, aby vám prostě vyhovovaly a zkuste si je říct nahlas.

Příklad:

DOBRÝ DEN ! Jsem XZ z firmy YY, jsme specialisté na tvorbu marketingových strategií na sociálních sítích - MOHU MLUVIT?!

Doplňte, upravte a zkuste si říct nahlas:

1. **DOBRÝ DEN ! Jmenuji se _____ a volám z firmy _____, jsme specialisté na:“**

_____.” -
MOHU MLUVIT?!

Dále - zamyslete se nad tím, zda vám tvar: „Jmenuji se..... a volám z firmy..... .“ Vyhovuje = zkuste si ho se vším všudy vyslovit a pokud vám neseďí, změňte ho tak, aby vyhovoval.

Následující věty 2.+3.+4 doplňte a upravte tak aby vám text vyhovoval – zkuste si říct nahlas:

2. **Prošel jsem si Vaše www, Vaše firma mne zaujala a jsem přesvědčen, že bychom mohli oboustranně výhodně spolupracovat.**

- 3. Proto bych si s Vámi rád promluvil o případné spolupráci a požádal Vás o osobní schůzku (i o tom, co by Vám ta spolupráce mohla přinést)**

- 4. Hodí se Vám to tento týden, nebo příští - zvolte si, přizpůsobím se. (případně + konkrétních několik dat možného setkání)**