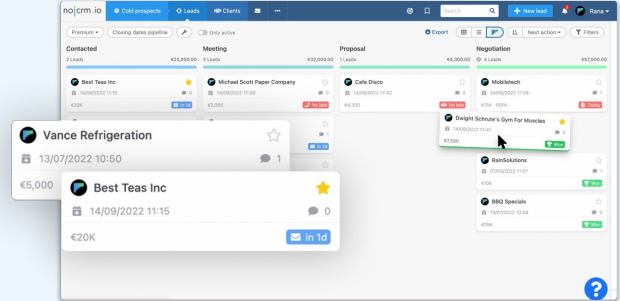


# Σενάριο πωλήσεων B2B

no|crm.io

## Try the #1 CRM for Cold Calling & Outbound Sales Teams

- ✓ Easy-to-use CRM, 100% build for Salespeople.
- ✓ CRM optimized for Cold Calling & Outbound Sales
- ✓ Customize your sales script & use directly from noCRM



Start Free Trial

Learn more

You can fully customize this script to fit your unique needs for free.  
[Click here to edit, delete or add new blocks to your script.](#)

## Καλώς ήρθατε!

Καλώς ήρθατε στο **δωρεάν σενάριο τηλεφωνικών πωλήσεων** που θα σας βοηθήσει να **αξιολογήσετε καλύτερα τους υποψήφιους πελάτες σας** και να κερδίσετε περισσότερους!

Έχουμε δημιουργήσει για εσάς **ένα παράδειγμα σεναρίου τηλεφωνικών πωλήσεων** που εξειδικεύεται στις υπηρεσίες B2B προκειμένου να σας βοηθήσουμε να δημιουργήσετε μια δυναμική **μέθοδο πωλήσεων** χωρίς να ξεχνάτε καμία πληροφορία.

Μπορείτε να ακολουθήσετε τις οδηγίες μας και να προσαρμόσετε **το σενάριο για επιτυχημένο cold calling** που ανταποκρίνεται στις δικές σας ανάγκες: επεξεργαστείτε τα μπλοκ κειμένου που υπάρχουν ή διαγράψτε τα και προσθέστε νέα μπλοκ χρησιμοποιώντας το μενού στα δεξιά σας (σύρετε και αφήστε τα μπλοκ κειμένου που χρειάζονται οι δικοί σας εκπρόσωποι πωλήσεων).

## Εισαγωγή τηλεφωνικής επικοινωνίας:

- Γεια σας. Ονομάζομαι **(το όνομά σας)** και εργάζομαι ως **(τίτλος εργασίας + όνομα εταιρείας)**.
- **"Συνοπτική παρουσίαση"** Η **(όνομα εταιρείας)** είναι η λύση που ψάχνατε για/ Η εταιρεία μας εξειδικεύεται σε... Περιγράψτε την εταιρεία το πολύ σε μία ή δύο προτάσεις, εξηγώντας τι κάνει και σε τι μπορεί να βοηθήσει.

- Έχετε λίγο χρόνο να συζητήσουμε για **(Εντοπισμένη ΑΝΑΓΚΗ της εταιρείας)**;
- **(Αν η απάντηση είναι αρνητική)**: Εντάξει, μήπως θα είστε διαθέσιμος(η) στις (ημερομηνία) για να σας ξανακαλέσω;
- **(Εάν η απάντηση είναι θετική)**: *Συνεχίστε με τις ερωτήσεις και το περιεχόμενο του σεναρίου.*

**Μην ξεχνάτε να χαμογελάτε: ο συνομιλητής σας θα το ακούσει!**

## Στοιχεία επικοινωνίας

**Θέση εργασίας** — Ποια είναι η θέση σας στην εταιρεία;

**Τοποθεσία** — Πού βρίσκεστε; (Χώρα, Περιοχή, Πόλη)

**Ρόλος στην εταιρεία** — Για τι είστε υπεύθυνος; Ποιος είναι αυτή τη στιγμή υπεύθυνος για αυτού του είδους την υπηρεσία; Ποιος άλλος εμπλέκεται στη διαδικασία λήψης αποφάσεων;

## Στοιχεία εταιρείας

**Δραστηριότητα εταιρείας** — Μιλήστε μου για την εταιρεία σας / Πόσα άτομα εργάζονται σε αυτήν;

**Προϊόν / Υπηρεσίες** — Τι προϊόντα ή υπηρεσίες παρέχετε;

**Τυπολογία / προφίλ πελατών** — Πόσα έσοδα έχει η εταιρεία; Πού δραστηριοποιείται; Ποιοι είναι οι πελάτες σας

## Κίνητρα / Ανάγκες

**Απαιτείται περιγραφή** — Για ποιο λόγο αναζητάτε αυτού του είδους την υπηρεσία;

**Προβληματικά σημεία / προκλήσεις** — Τι δεν λειτουργεί καλά τώρα; Τι άλλο χρειάζεστε;

**Τρέχουσα λύση** — Ποια λύση εφαρμόζετε αυτή τη στιγμή;

## Χρόνος / Προϋπολογισμός

**Προτεραιότητα** — Η επίλυση αυτού του προβλήματος αποτελεί προτεραιότητα για την επιχείρηση;  
Γιατί τώρα;

**Εκτίμηση χρόνου** — Προγραμματισμός / έχετε δεσμευτεί να αποκαταστήσετε το ζήτημα; Ποιο είναι το χρονοδιάγραμμα της υλοποίησης;

**Ανταγωνιστές** — Συνεργάζεστε με ανταγωνιστές; Ναι/ Όχι - Ποιους; Αναζητάτε άλλες λύσεις αυτή τη στιγμή; Ναι/ Όχι - Ποιες;

**Προϋπολογισμός** — Ποιος είναι ο εκτιμώμενος προϋπολογισμός;

**Επόμενα βήματα** — Προσδιορίστε τα επόμενα βήματα