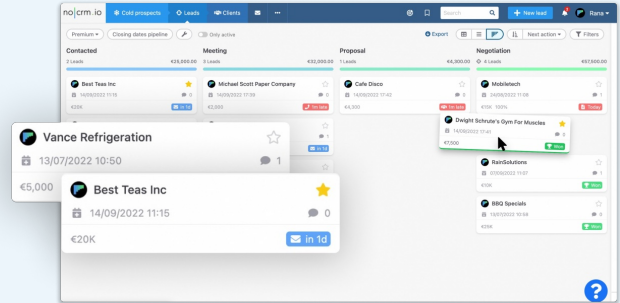


B2B-salgsskript

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.](#)

Velkommen!

Velkommen til vårt **gratis samtaleskript** for å hjelpe deg **med å enklere kvalifisere potensielle kunder** og få flere kunder!

Har vi laget **et samtaleskript eksempel** dedikert til B2B-prospektering for å hjelpe deg med å lage en god **salgspitch** og ikke glemme noe viktig informasjon.

Du kan følge instruksjonene våre og tilpasse **skriptet ditt for å gjennomføre vellykkede cold-calls** i henhold til dine behov: rediger blokkene som allerede har blitt lagt til, eller slett og legg til nye blokker ved å bruke menyen til høyre (dra og slipp elementene selgerne dine trenger).

Innledning på samtalen din:

- Hei, jeg heter (**navnet ditt**) og jeg jobber som (**jobbtittel + firmanavn**).
- "**Elevator Pitch**", (**en kort beskrivelse av tjenestene bedriften tilbyr**) (**firmanavn**) tilbyr løsninger på/ Vi spesialiserer oss på... Hold beskrivelsen av firmaet ditt på maksimalt én til to setninger, og si litt om hva den gjør og hvilket problem det løser.
- Har du noen få minutter til å diskutere (**Bedriftens identifiserte BEHOV**) ?
- (**Hvis nei**): Ok, er du tilgjengelig den (dato) slik at jeg kan ringe deg tilbake?
- (**Hvis ja**): *Fortsett med spørsmålene og elementene i skriptet.*

Ikke glem å smile: personen du snakker kan høre det!

Kontaktinformasjon

Stilling — Hva er jobbtittelen din?

Beliggenhet — Hvor befinner du deg? (Land, region, by)

Rolle i organisasjonen — Hva er du ansvarlig for? Hvem er for tiden ansvarlig denne typen tjeneste? Hvem andre er involvert i beslutningsprosessen?

Bedriftsinformasjon

Bedriftsaktivitet — Fortell meg litt om bedriften din / Hvor mange personer jobber der?

Produkter / tjenester — Hva slags produkter eller tjenester tilbyr dere?

Klientenes topologi / Kjøperprofil — Hva er bedriftens årlige inntekter? Hvor blir det gjort? Hvem er dine klienter

Motivasjon / behov

Beskrivelse av behovene — Hvorfor leter du etter denne typen tjeneste?

Vanskeligheter / utfordringer — Hva fungerer ikke for tiden? Hva annet behøver du?

Er det er løsning satt på plass — Hvilke løsninger bruker dere for øyeblikket?

Tidsaspekt / budsjett

Prioritet — Er det finne en løsning på dette problemet en prioritet for bedriften? Hvorfor nå?

Estimert tidsaspekt — Planlegging /er du forpliktet til å gjennomføre dette? Hva er din tidslinje for implementeringen?

Konkurrenter — Samarbeider du med konkurrenter? Ja/Nei - hvem? Er du på utkikk etter andre løsninger? Ja/Nei - hvilke?

Budsjett — Hva er det estimerte budsjettet ditt?

Neste steg — Definer de neste stegene