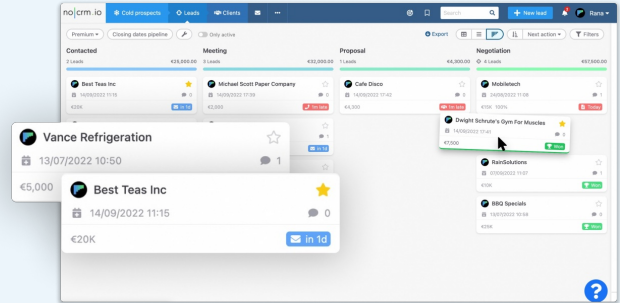


B2B prodejní skript

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.](#)

Vítejte!

Vítejte v našem **bezplatném skriptu hovorů**, který vám pomůže **lépe kvalifikovat vaše potenciální zákazníky** a získat více zákazníků!

Vytvořili jsme **skript hovoru příklad** věnovaný B2B prospektingu, který vám pomůže vytvořit dobrou **propagaci prodeje** a nezapomenete na žádné informace.

Můžete se řídit našimi pokyny a upravit **svůj skript tak, aby úspěšné studené hovory**, podle vašich potřeb: upravte již existující bloky nebo odstraňte a přidejte další bloky pomocí nabídky napravo (přetáhněte prvky, které vaši prodejci potřebují).

Úvod k vašemu hovoru:

- Dobrý den, jmenuji se **(vaše jméno)** a pracuji jako **(pracovní pozice + název společnosti)**.
- **„Elevator Pitch“ (název společnosti)** je řešením/ Specializujeme se na... Popis vaší společnosti uveďte maximálně v rozmezí jedné až dvou vět a uveďte, co dělá a jaký problém řeší.
- Máte pár minut na projednání **(Zjištěná POTŘEBA společnosti)**?
- **(Pokud ne)**: Dobře, jste v (datum) k dispozici, abych vám mohl zavolat zpět?
- **(Pokud ano)**: *Pokračujte otázkami a prvky skriptu.*

Nezapomeňte se usmívat: váš potenciální zákazník to uslyší!

Kontaktní informace

Pozice — Jaké je vaše pracovní zařazení?

Umístění — Kde sídlíte? (země, region, město)

Role v organizaci — Za co jste zodpovědní? Kdo je v současné době zodpovědný za tento typ služeb? Kdo další se účastní rozhodovacího procesu?

Informace o společnosti

Činnost společnosti — Řekněte mi o své společnosti / Kolik lidí tam pracuje?

Produkt / Služby — Jaký produkt nebo službu prodáváte?

Typologie klientů / Profil kupujícího — Jaké jsou příjmy společnosti? Kde se to dělá? Kdo jsou vaši klienti

Motivace / Potřeby

Potřebujete popis — Proč vyhledáváte tento typ služby?

Body bolesti / výzvy — Co teď nefunguje? co ještě potřebujete?

Řešení na místě — Jaké řešení v tuto chvíli používáte?

Načasování / rozpočet

Přednost — Je řešení tohoto problému pro firmu prioritou? Proč teď?

Odhad načasování — Plánujete / jste odhodláni to zavést? Jaký je váš časový plán implementace?

Soutěžící — Spolupracujete s konkurencí? Ano/Ne - kdo? Hledáte jiná řešení? Ano/Ne - kdo?

Rozpočet — Jaký je váš odhadovaný rozpočet?

Další kroky — Definujte další kroky

[Bezplatný generátor prodejních skriptů](#), kterou nabízí [noCRM.io](#) aplikace pro vyhledávání zákazníků