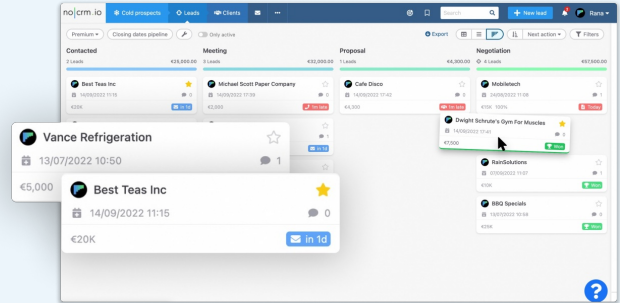


Skrypt sprzedaży B2B

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.](#)

Witamy!

Witamy w naszym **bezpłatnym skrypcie rozmowy**, który pomoże Ci **lepiej kwalifikować potencjalnych klientów** i zdobyć więcej klientów!

Przygotowaliśmy **przykładowy skrypt rozmowy** służący do poszukiwania klientów B2B, aby pomóc Ci stworzyć dobry **pitch sprzedażowy** i nie zapomnieć o żadnej informacji.

Możesz postępować zgodnie z naszymi instrukcjami i dostosować **skrypt /strong> do swoich potrzeb: edytuj bloki już istniejące lub usuwaj i dodawaj inne bloki, korzystając z menu po prawej stronie (przeciągnij i upuść elementy, których potrzebują Twoi handlowcy).**

Wstęp do rozmowy:

- **Witam, nazywam się (Twoje imię) i pracuję jako (stanowisko pracy + nazwa firmy).**
- **„Prezentacja” (nazwa firmy) to rozwiązanie dla/ Specjalizujemy się w... Opis Twojej firmy powinien zawierać maksymalnie od jednego do dwóch zdań, wskazując, co robi i jaki problem rozwiązuje.**
- **Czy masz kilka minut na omówienie (Zidentyfikowana POTRZEBA firmy) ?**
- **(Jeśli nie): OK, czy będziesz mieć czas w dniu (data), żebym mógł do Ciebie oddzwonić?**
- **(Jeśli tak): Kontynuuj pytania i elementy skryptu.**

Nie zapomnij się uśmiechnąć: potencjalny klient to usłyszy!

Dane kontaktowe

Stanowisko — Jak się nazywa Twoje stanowisko?

Lokalizacja — Gdzie się znajdujesz? (Kraj, region, miasto)

Rola w organizacji — Za co jesteś odpowiedzialny? Kto obecnie odpowiada za ten rodzaj usługi? Kto jeszcze jest zaangażowany w proces podejmowania decyzji?

Informacja o firmie

Działalność firmy — Proszę opowiedzieć mi o swojej firmie / Ile osób w niej pracuje?

Produkty / usługi — Jaki produkt lub usługę sprzedajesz?

Typologia klientów / profil nabywcy — Jakie są przychody firmy? Gdzie działa firma? Kim są Twoi klienci

Motywacja / Potrzeby

Opis potrzeb — Dlaczego szukasz tego typu usług?

Punkty bólu / wyzwania — Co teraz nie działa? Czego jeszcze potrzebujesz?

Istniejące rozwiązanie — Jakiego rozwiązania obecnie używasz?

Terminy / Budżet

Priorytet — Czy rozwiązanie tego problemu jest priorytetem dla firmy? Dlaczego teraz?

Oszacowanie terminów — Planowanie / czy jesteś zdecydowany na wprowadzenie tego w życie? Jaki jest Twój harmonogram wdrożenia?

Konkurenci — Czy współpracujesz z konkurencją? Tak/ Nie - Z kim? Szukasz innych rozwiązań? Tak/ Nie - Z kim?

Budżet — Jaki jest Twój szacunkowy budżet?

Kolejne działania — Zdefiniuj kolejne działania