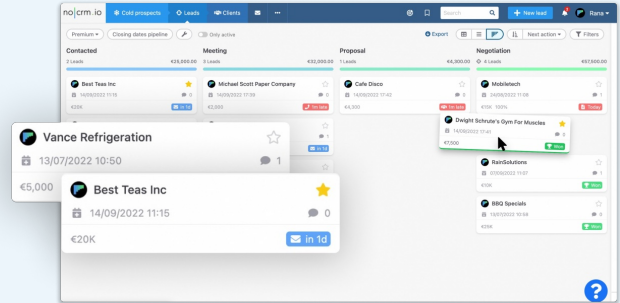


Scenariu de vânzări B2B

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.](#)

Bine ați venit!

Bine ați venit la **scenariul nostru gratuit pentru apeluri telefonice** care vă va ajuta să **calificați mai bine clienții interesați** și să câștigați mai mulți clienți adevărați!

Am creat un **exemplu de scenariu pentru apel telefonic** dedicat prospectării B2B, care vă va ajuta să creați o **prezentare promoțională** bună și să nu uitați nicio informație.

Puteți urma instrucțiunile noastre și să vă personalizați **scenariul pentru a avea succes cu apelurile de tip cold call**, în funcție de nevoile dvs.: editați blocurile existente sau ștergeți și adăugați alte blocuri folosind meniul din dreapta (trageți și fixați elementele de care au nevoie agenții dvs. de vânzări).

Introducerea apelului dvs.:

- Bună ziua, mă numesc **(numele dvs.)** și lucrez ca **(funcția + denumirea companiei)**.
- **„Prezentare fulger” (Denumirea companiei)** oferă soluții pentru/Ne specializăm în... Mențineți descrierea companiei între una și maxim două propoziții, specificând ce face și ce problemă rezolvă.
- Îmi puteți acorda câteva minute pentru a discuta despre **(NEVOIA identificată a companiei)?**
- **(În caz de răspuns negativ)**: În regulă, sunteți disponibil/ă pe (data), vă pot suna din nou atunci?

- **(În caz de răspuns afirmativ):** *Continuați cu întrebările și elementele din scenariu.*

Nu uitați să zâmbiți: clientul vă va auzi zâmbetul în voce!

Informații de contact

Funcție — Care este funcția dvs.?

Localizarea — Unde vă aflați? (Țară, regiune, oraș)

Rolul în organizație — Ce responsabilitate aveți? În prezent, cine este responsabil pentru acest tip de serviciu? Ce altă persoană este implicată în procesul de luare a deciziilor?

Informații despre companie

Activitatea companiei — Spuneți-mi despre compania dvs./Câți angajați are?

Produs/servicii — Ce produs sau serviciu vindeți?

Tipologia clienților/Profilul cumpărătorului — Care este venitul companiei? Unde se realizează? Cine sunt clienții dvs.

Motivație/Nevoi

Descrierea nevoii — De ce căutați acest tip de serviciu?

Puncte sensibile/provocări — Ce nu funcționează în prezent? De ce altceva aveți nevoie?

Soluția existentă — Ce soluție utilizați în prezent?

Orar/Buget

Prioritate — Este rezolvarea acestei probleme o prioritate pentru companie? De ce acum?

Estimarea orarului — Planificare/v-ați angajat să puneți în aplicare acest lucru? Care este calendarul dvs. pentru implementare?

Concurenți — Lucrați cu concurenții? Da/Nu - Cine? Căutați alte soluții? Da/Nu - Cine?

Buget — Care este bugetul dvs. estimat?

Următorii pași — Definiți pașii următori