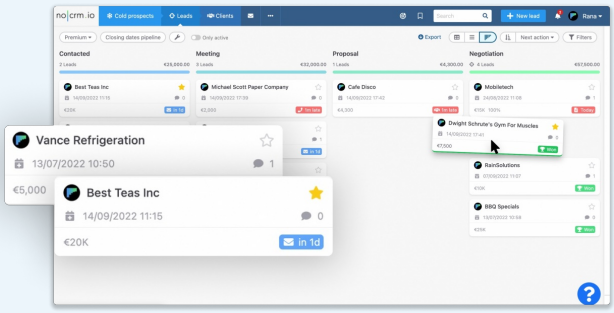
Sales script generator

Script di vendita

no|crm.io

Prova il CRM n. 1 per i Team di Vendita a Freddo

- CRM facile da usare, ideato al 100% per la Rete Vendita
- CRM ottimizzato per le Chiamate e le Vendite a Freddo
- Personalizza il tuo script di vendita e utilizzalo direttamente da noCRM



Iniziare la prova gratuita

Scopri di più

Puoi personalizzare l'interro script di vendita per adattarlo alle tue esigenze gratuitamente.

Register for free to edit, delete or add new blocks to your script and remove the noCRM banner above.

Ti diamo il benvenuto sul nostro script di vendita

Esplora il nostro **script di vendita** per ottimizzare l'attività di prospecting e aumentare le vendite. Questo esempio di script di vendita ti consente di potenziare la vendita telefonica ed essere più efficace.

Personalizza questo **script di vendita** in base alle tue esigenze, condividilo con la rete vendita o scaricalo anche in formato PDF per un accesso più comodo.

Inizia la chiamata

Salve *(nome del prospect)*, mi chiamo *(il tuo nome)*, sono *(il tuo ruolo)* presso *(nome dell'azienda)*.

Abbiamo notato che molta gente *(evidenzia il problema/l'esigenza principale che il tuo prodotto/servizio risolve)*.

Perciò abbiamo ideato un prodotto/servizio che offre *(presenta brevemente i vantaggi principali dell'offerta)*.

È un problema che affronta pure Lei?

Se la risposta è no: — Prova ad identificare l'esigenza del prospect. Quali sono le sue esigenze al momento in merito a questa materia?

Se la risposta è sì: — Passa alla domanda seguente.

Qualifica il prospect e identifica le sue esigenze

Le domande seguenti ti aiuteranno a qualificare il prospect e ad identificare meglio le sue esigenze, consentendoti di adottare il discorso più adatto.

Domande BANT

Budget — Qual è il budget che solitamente dedichi a questo tipo di servizio/prodotto?

Authority (potere decisionale) — Chi prende la decisione finale di acquistare?

Needs (Esigenze) — Quali sono le tue priorità al momento?

Timing (Tempistiche) — Stai cercando di implementare la soluzione adesso? Entro che data?

Pianifica l’incontro e preparati alla fase di chiusura

Quando il prospect corrisponde al tuo target e dimostra interesse, è il momento perfetto per parlare dei vantaggi del prodotto/servizio che vendi e corrisponde alle esigenze del prospect.

Grazie per il tempo che ha dedicato per rispondere alle mie domande. Capisco che la vostra esigenza principale è *(specifica il problema identificato)*.

Credo che il nostro prodotto/servizio possa esservi di grande aiuto.

- Vi permetterà di...

- Con questo, potrete...
- Tot% dei nostri clienti hanno notato che...

Per sperimentare questi vantaggi e farvi un’idea, suggeriamo *(menziona un vantaggio della vostra offerta, come un test gratuito esempio)*. È quindi possibile scegliere tra *(menzionare le diverse offerte e i prezzi più adatti alle loro esigenze)*.

Sarebbe interessato/a ora?

Se la risposta è no: — Sarebbe disponibile il giorno (data) per una presentazione di ciò che il nostro prodotto/servizio può offrirvi?

Se la risposta è sì: — Potrebbe gentilmente fornirmi un indirizzo mail in modo che io possa inviare tutte le informazioni necessarie?

Generatore di script di vendita gratuito da noCRM.io l'app di gestionale commerciale