

Алексей Номейн



**ХОЛОДНЫЕ
ЗВОНКИ: ТЕХНИКА
ПОВЫШЕНИЯ
ПРОДАЖ**

Алексей Номейн

**Холодные звонки: техника
повышения продаж**

«Издательские решения»

Номейн А.

Холодные звонки: техника повышения продаж / А. Номейн —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-853585-7

Здесь мы разберем техники для повышения продаж, путем осуществления «холодных звонков». Они включают в себя примерный скрипт (сценарий) обработки холодного клиента и психологическую подготовку к неудачам, тренировки для повышения успешности звонков и ваших продаж.

ISBN 978-5-44-853585-7

© Номейн А.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Подготовка к восприятию отказа	7
Конец ознакомительного фрагмента.	8

Холодные звонки: техника повышения продаж

Алексей Номейн

© Алексей Номейн, 2017

ISBN 978-5-4485-3585-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Здесь мы разберем техники для повышения продаж, путем осуществления «Холодных звонков». Они включают в себя примерный скрипт (сценарий) обработки холодного клиента и психологическую подготовку к неудачам, тренировки для повышения успешности звонков и ваших продаж.

Стоит начать с того, что обзвон потенциальных, пусть и холодных, клиентов является сейчас очень популярной методикой продаж. Плюсы понятны:

- Платить сотрудникам за сделчину проще;
- Не нужны особые разрешения на эту деятельность;
- Достаточно иметь небольшое помещение в своем распоряжении.

Эти материалы были собраны собственным опытом и посещением множества семинаров, вебинаров и так далее. Данную информацию вы можете смело внедрять в свою работу и использовать самостоятельно или провести обучение\переобучение своих сотрудников.

Итак, давайте в порядке очереди разберем техники продаж, необходимых при совершении холодных звонков.

Подготовка к восприятию отказа

Каждый испытывает некий дискомфорт при совершении звонка или в его время.

Все уходит в далекое прошлое – наше детство. В «мелком возрасте» мы боялись отказа от родителей. Например, я всегда боялся, что сейчас попрошу отца включить мультики, а он откажет мне. То есть, не страшно задать вопрос, а неприятно получить ответ содержащий отказ. Чуть в более старшем возрасте страшновато заговорить с понравившимся человеком на улице или с известным человеком, страшно попросить повысить зарплату у начальника. А точнее, повторюсь, страшно получить отказ.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.