

# ШПАРГАЛКА МП ПО ТЕЛЕФОННЫМ ПЕРЕГОВОРАМ С КЛИЕНТОМ



При разговоре с клиентом придерживайся Скрипта



Используй Технику отзеркаливания и перефразирования при общении с клиентом



Проработай все возражения по клиенту



Проведи Кросс-Продажи



Внеси подробно все комментарии по клиенту, чтобы не забыть нюансы



Обязательно поставь следующий шаг по лиду в CRM

# ШПАРГАЛКА МП ПО ВСТРЕЧЕ С КЛИЕНТОМ



Установи контакт с клиентом



Расскажи о компании и услуге



Проанализируй документы клиента по критериям



Объясни процедуру, обязательно используя Схему



Отработай все возражения Клиента, используя Прейскурант



Отправляя за доверенностью, проверь, на месте ли нотариус



Убедись, что Клиент оставил документы



Вручи клиенту номер телефона Офис-менеджера и Схему