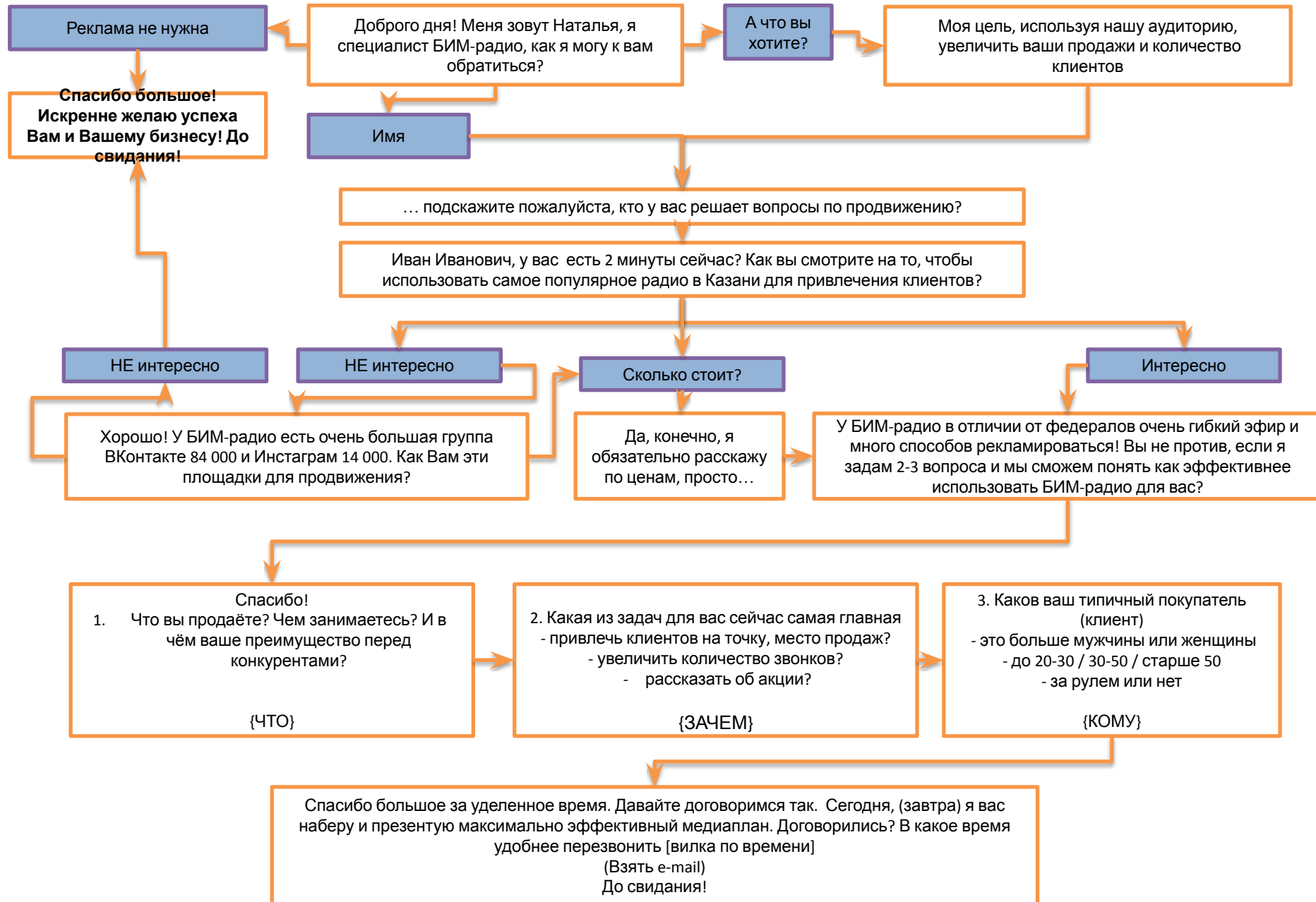


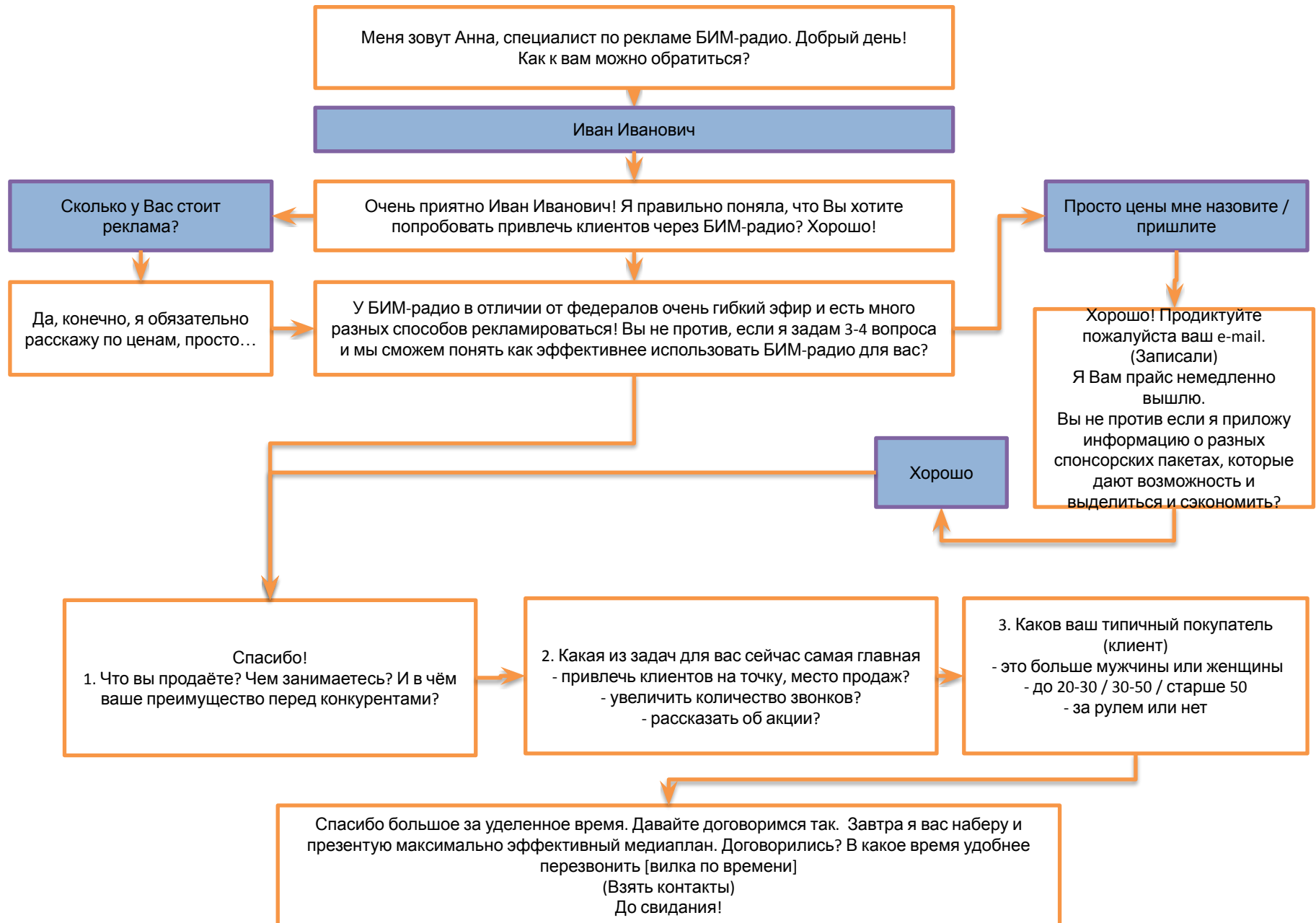
Речевой модуль по «Исходящего звонка».

Цель звонка минимум: установить контакт, договориться о дальнейших шагах. Цель Максимум – получить запрос на медиаплан.



Речевой модуль по «Входящий звонок».

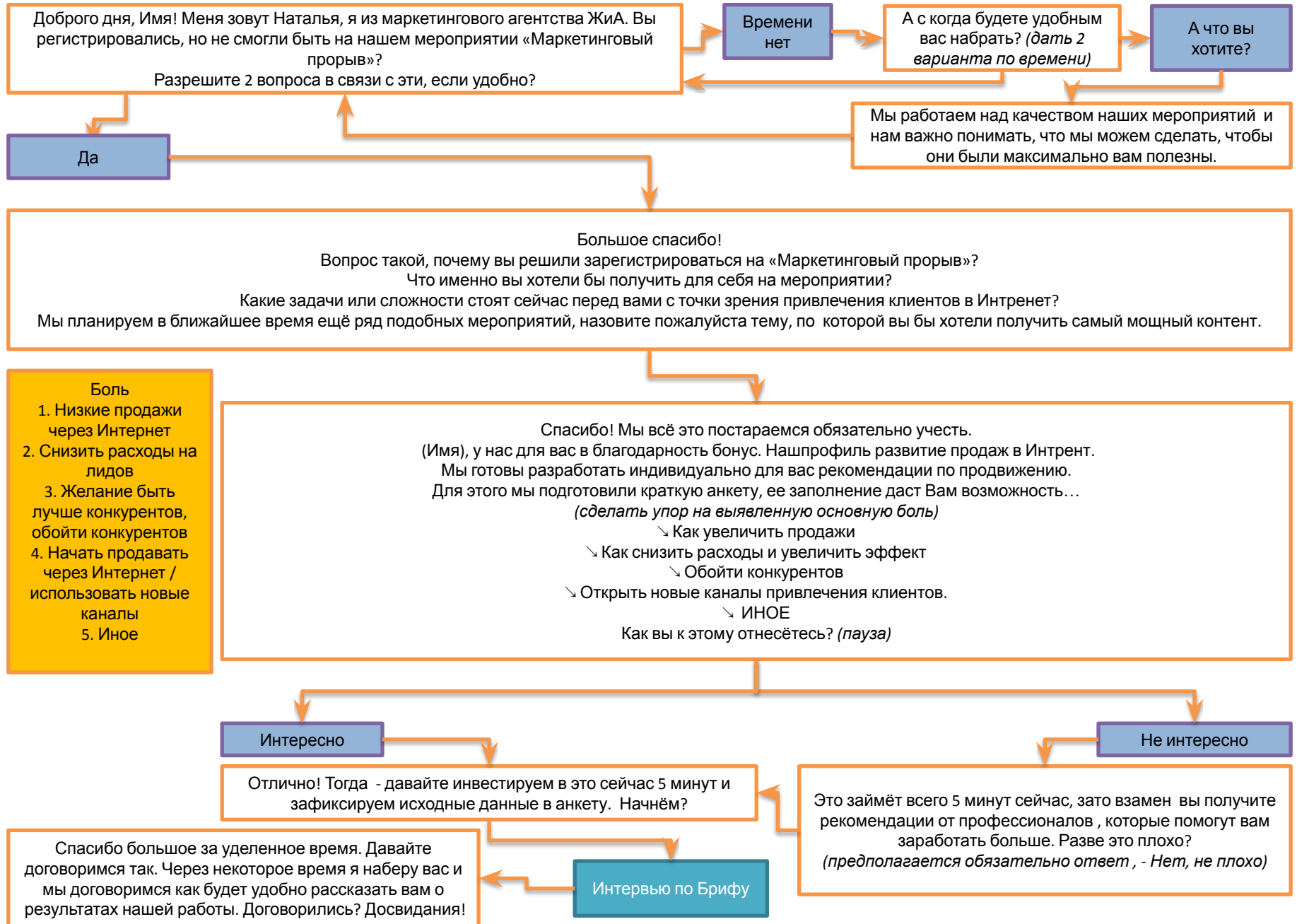
Цель звонка минимум: установить контакт, договориться о дальнейших шагах. Цель Максимум – договориться о размещении.



УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТА (ВХОДЯЩИЙ)

цель	Максимум: назначить встречу. Минимум: договориться о дальнейшем взаимодействии.			
приветствие	Добрый день, ЮЦ Образцовое дело, Александра, слушаю Вас. Я хочу фирму закрыть, сколько это у вас стоит?			
квалификаци я	Да конечно, расскажу, что, сколько стоит, как к Вам можно обращаться? А Вы свою фирму хотите закрыть или как?			
	Свою фирму		Фирму заказчика	
вызвать доверие источник срочности	Вы абсолютно правильно сделали, что обратились именно к нам. Наш главный профиль – это ликвидация фирм. Вам когда фирму надо закрыть?		Вы абсолютно правильно сделали, что обратились именно к нам. Наш главный профиль – это ликвидация фирм. У вас уже есть заказ в работу или вы интересуетесь на перспективу?	
квалификаци я	оперативно	не оперативно	оперативно	не оперативно
	{если оперативно – можно вести жесткие переговоры}	{если не оперативно переходим к выявлению потребностей. разговорить выявить потребности и сроки}	{если оперативно – можно вести жесткие переговоры}	{если не оперативно переходим к выявлению потребностей, определяем критерии выбора}
продажа встречи	Давайте так. Предлагаю обговорить все вопросы на личной встрече. Мы обязательно подберём вам самый надёжный способ ликвидации. Когда Вы можете подъехать? Могу подъехать я. Когда будет удобно?	Какая ситуация по долгам? Когда планируете закрыть дела по фирме. Почему именно в это время и т.п.. Предлагаю встретиться, сейчас провести анализ ситуации, чтобы потом не было ни ошибок, ни спешки. Когда?	Отлично. Предлагаю обговорить все вопросы на личной встрече. Можно встретиться у нас в офисе или я могу подъехать. Познакомимся и решим, что у нас есть полезного друг для друга. Когда и где мы назначим встречу?	Понятно. Что важно для Вас при выборе партнера? По каким критериям Вы выбираете партнеров? Я почему спрашиваю, может нам договориться о встреч? Познакомимся и решим, что у нас есть полезного друг для друга. Когда и где мы назначим встречу?

Речевой модуль по «Маркетинговый прорыв». ТЕ КТО НЕ ПРИШЁЛ, НО РЕГИСТРИРОВАЛСЯ
Цель звонка минимум: установить контакт, договориться о дальнейших шагах. Цель Максимум – «снять» бриф.



Технология продаж.
Цель: решить вопрос продаж с низкой компетенцией.

