

Князьхантеров. Мануал

Автор:

Егор Князев

Князьхантеров. Мануал

Егор Александрович Князев

В данной книге каждый читатель имеет возможность почерпнуть практические, отработанные тысячами звонков, приёмы, для увеличения эффективности и результата в одном из основных этапов продажи – холодных звонках.

Ты должен БЫТЬ холодным звонком, вместо того, чтобы ДЕЛАТЬ холодные звонки.

"Охота в продаже – спорт терпеливых"

С Уважением, Князев Е.А.

Егор Князев

Князьхантеров. Мануал

При поддержке «Князьхантеров»

Спасибо и особые благодарности моей команде!

«Мастер не придумывает, он лишь передаёт»

Благодарности

Уважаемым клиентам, благодаря которым эта книга содержит большое количество уникальных фраз, дающих реальный результат.

Спасибо всем тем, кто активно слушал и не робел поднимать трубки, и получал удовольствие от процесса общения!

Спасибо вам, уважаемые читатели, что купили или скачали(нелегально) эту книгу и готовы применять данные отработанные методы в своей практике.

Спасибо моей первой школе, из которой меня выгнали. Спасибо моей второй школе, в которой в меня приняли.

Спасибо Университету СибАДИ, где, благодаря упорным тренировкам, был достигнут статус Академика.

Спасибо Родным и Близким просто за то, что Вы есть.

Спасибо Матери за то, что родила, а улице за то, что воспитала.

Спасибо всем моим братьям и сестрам, не по крови, но по духу. Я помню и ценю каждого.

Отдельное спасибо команде ЗЩ и Уважаемому руководителю Кадоркину М.М.

Спасибо всем Мастерам своего дела, материал которых был использован в деле, проверен в практике и передан в данной книги, без обид.

Книга несёт исключительно информационный характер.

Есть моменты, которые нужно передавать «слово в слово», пожалуйста, не суетитесь, не обижайтесь, на ваше – не претендую. Все используемые части

текста и цитаты без согласия автора или правообладателя, используются в качестве цитаты в информационных целях и в объеме, оправданном целью цитирования*.

*Сама по себе новость (то есть сообщение исключительно информационного характера) объектом авторского права не является (статья 1259 ГК РФ).

post scriptum:

Специально не стал сортировать материал по главам и по направлениям, чтобы Вы мои дорогие читатели проработали данный вопрос и систематизировав информацию, улучшили усвоение материала.

По факту? По факту!

Иногда в скобках после текста пронумерованной позиции идет расшифровка некоторых моментов КУРСИВОМ.

Так же часто использую формулировки под определенное направление работы, уверенно меняйте на свою сферу деятельности.

ПОГНАЛИ!!!

Глава 1

– «Секр.Вы хотели что-то предложить? – Нет, хочу просто познакомиться, узнать друг друга поближе (в основном для М, элементы пикапа прекрасно работают с

девушками, главное не перебарщивать)».

- «Руководитель по развитию/партнерских отношений/руководитель отдела поиска партнеров (секретарь более лояльно соединяет)».

- «Ваше сфера деятельности явно пересекается с нашими направлениями/ваша сфера деятельности определенно в нашей компетентности».

- «Девушка/имя очень рад знакомству/приятно познакомиться/очень приятно (знакомимся так в основном с секретарем)».

- Менеджер: здравствуйте! (Своё ФИО), директор направления развития компании “xxx”. Как мне к Вам обращаться?

- Секретарь: Ольга.

- Менеджер: Ольга, мне нужен Ваш совет. У меня стоит задача от руководства заключить с Вами контракт. Причём я знаю, что у Вас есть уже поставщик.

Да и доставать Вас 1000-ю звонками не хочу. Поэтому посоветуйте, как мне наверняка достучаться до руководителя?

Хотя бы что бы он спокойно прослушал моё предложение в одну минуту?
(Достаточно объемная формулировка, старайтесь сокращать, уловите посыл).

- Я звоню, чтобы уточнить у главного инженера, имеет ли смысл отправлять документы по почте. Соедините с...

- Менеджер: От Вас был звонок, коллеги записали номер и сказали, что звонил директор. Соедините, пожалуйста! (Нужно отличать военную хитрость и враньё, старайтесь не обманывать, а если начнет долго допрашивать, ответьте, что возможно ошиблись и выводите общение в позитив!).

- Светлана, подскажите, мобильный у Ивана Сергеевича сейчас 8-999-88-77-66?

- День добрый! Александр Александрович не убежал ещё? Далеко он там? (создаёт ощущение своего).

- Только что разговаривал с Вашим директором по поводу а звонок оборвался. Соедините с ним пожалуйста.

- На 14:00 договаривались с директором созвониться. У него трубка освободилась? (Немножко грубовато, не перебарщивайте)

- По экспертизе котельной установки с кем могу поговорить? /по поводу проведения ЭПБ котельной с кем могу пообщаться?

- Здравствуйте, я позвонил(а) в компанию...?

- Вы, наверное, секретарь или помощник руководителя? (Уточнение для первого положительного ответа + «помощник руководителя» может повисить значимость на обратной стороне трубки).

- Правило 3-ех да. Сократ (гуглить обязательно).

- Добрый день, я ФИО...менеджер по работе с партнерами/руководитель направления поиска партнеров/менеджер по развитию/менеджер по поиску партнеров/специалист по пб, эко, ат/руководитель отдела работы с партнерами/руководитель отдела поиска партнеров/Хантер (Еще варианты вступительного слова).

- С инженерным составом могу пообщаться?

- Good afternoon, это компания...? (Добавляет позитива).

- Меня зовут Джейсон, я представитель компании ..., наш головной офис находится в {город в другой стране} сейчас мы развиваем бизнес в России (Малая часть секретарей серьезно поверит в эту информацию, адекватные воспримут с позитивом, остальная часть - да и х*й с ними).

- Я работаю коммерческим директором и сам лично предпочитаю общаться с руководителями компаний по поводу... Возможно вашему директору это будет интересно, есть возможность с ним сейчас пообщаться? (Редко, но метко, используйте в крупных компаниях).

- Позвольте пообщаться/Сделайте милость, соедините пожалуйста/Будьте любезны...Будьте так добры...Проявите великодушие... (Еще пак заходов).

- Если вы сегодня переведете только на 1 звонок на руководителя, пускай это будет мой. (ДЕЙСТВУЕТ, ПРОВЕРЕНО!!!).

- Такова политика? (Когда блокер отвечает, что не переводит, один из самых топовых ответов).

- По данному направлению с вами могу пообщаться?

- Вы в компетенции такое решение принимать, да? (Лично в практике использую редко, но если сказать с юмором, а не с токсичностью, то будет норм).

- Готовы дать очень хорошее/выгодное предложение...

- Звоню вам, потому что ваша сфера деятельности в нашей компетенции.

- и вместе с этим/от себя могу добавить/и в тоже время/и кстати/и конечно же/и в продолжении темы (соединительные Фразы для более приятного восприятия).

- В связи с чем? Ведь, учитывая род деятельности вашей организации, наши услуги для вас необходимы?

- Планируете ли расширять виды работ? (Хорошо направляет разговор в сторону продажи, успешно применимо в технических сферах).

- Планируется ли введение в эксплуатацию новых объектов, которым нужны проектные работы?

- Спасибо за понимание (Универсальная фраза).

– Как бы не затерялось на столе у Афанасия Никитовича. Тем более что я могу не учесть тонкостей, мне нужно посоветоваться с ним. (Достоинно проявляет себя в отработке возражения «Не соединяем»).

– я и прошу меня соединить, чтобы уточнить детали и уже на основании нашего разговора выслать предложение, которое максимально подходит под ваши запросы.

– Чтобы построить корабль, нужен чертеж. Вот и мне нужны указания от Афанасия Никитовича! Его указания – это для меня чертеж. А корабль – это мое предложение. (Золотая фраза!).

– Есть три довода в пользу того, чтобы вы соединили меня с ИИ.

1.Первый – наше предложение актуально (Актуально – хорошее слово, когда не знаешь, что сказать – говори актуально).

2.Второй – чтобы выслать предложение, нужно уточнить детали.

3.Третье – у директора по строительству сразу могут возникнуть технические и коммерческие вопросы. Я на них отвечу без промедления. Поэтому прошу вас соединить.

– Мне нужно только три минуты драгоценного времени ИИ!

– А в каких случаях в прошлом ИИ разрешал соединять с ним?

– ИИ сам потом вас похвалит, что вы оперативно разобрались и соединили с ним такого интересного поставщика, как мы.

- Да, предложение по мейлу – это важно, но разве это мешает нам переговорить в течение двух минут?!

- Вы же сами знаете, насколько занят ИИ! Вы бы стали разбирать большое предложение, которое не отражает ваших запросов?

А если вы уточнили поставщику какие-то детали, то потом вам и интереснее читать, и время экономите. (Но секретари не всегда любят, когда им слишком подробно объясняют, использовать аккуратно).

- Заинтересует ли вас наше предложение, с помощью которого вы сможете сэкономить...?

Глава 2

Возражение №1 – Вышлите ваше предложение на почту (ЛПР).

- Что именно Вас заинтересовало из моих предложений?

- Что должно быть в моем предложении, чтобы оно Вас заинтересовало?

- Уточните, пожалуйста, Вы будете принимать решение о заказе самостоятельно или решение зависит от кого-то еще?

- Лучше все обсудить при встрече. Вам удобно завтра в 3 в Вашем/нашем офисе?

- Обязательно вышлю. (Какой у Вас адрес? Я только что выслал). Вы могли бы открыть почту и посмотреть, получили ли Вы письмо? Приложение открывается? Откройте, пожалуйста, вторую страницу...

- Что должно быть в моем предложении, чтобы Вы начали с нами работать?

- На каких условиях Вы готовы переключиться на сотрудничество с нами?

- Предлагаю встретиться, когда Вам будет удобно уделить мне несколько минут?

- С удовольствием вышлю. Чтобы выслать только то, что Вам нужно, позвольте задать Вам несколько уточняющих вопросов?

- Мы же с Вами деловые люди, понимаем, что по электронной почте серьезные вопросы не решаются? Мы могли бы с Вами встретиться...

Возражение №2 - Я подумаю, посоветуюсь (ЛПР).

- Что мешает принять решение сейчас?

- Что Вам мешает сейчас принять решение?

- Что Вам мешает принять решение сегодня?

- Вас что-то смущает в предложении / товаре / Вашем выборе?

- Что Вас останавливает?

- Какая информация Вам нужна для принятия решения?

- Какая Вам нужна дополнительная информация для принятия решения?

- А что нужно для того, чтобы Вы сегодня сделали выбор?

- Рассказать Вам, на что важно обращать внимание при выборе такого товара?

- Что для Вас важно в этой продукции?

- По каким критериям Вы выбираете?

- Сколько времени Вам нужно на раздумья?

- Вы не боитесь упустить время?

- Когда Вам удобно перезвонить / встретиться?

- Вам нужна профессиональная помощь в выборе и формировании заказа?

- Над чем именно Вы собираетесь думать?

- Над чем конкретно Вы хотите подумать?

- Вас что-то смущает?

- Подумаете? (Вопросы из одного слова использовать только в крайних ситуациях, когда совсем уже ответить нечего и пауза затягивается, но вы же красавеллы и такого не случится).

- Посоветуетесь? (Смотри предыдущий пункт).

- Когда Вам позвонить, чтобы узнать о положительном ответе (о Вашем согласии?) (Добавлять нотки юмора, могут воспринять как наглость).

- А почему бы не подписать прямо сейчас?

- Что мне изменить в своём предложении, чтобы Вы его приняли сейчас?

- Правильно ли я поняла, что что-то мешает Вам принять решение?

- Неужели Вы откажетесь от столь выгодных условий?

- А если я Вам предложу... (АРГУМЕНТЫ ВСЕГДА ДОЛЖНЫ БЫТЬ САМЫЕ СИЛЬНЫЕ). Вы сможете сейчас подписать контракт?

- У Вас есть сомнения? (Подготовить ответы на возможные сомнения - их обычно немного, чаще всего стандартные возражения).

- Мы можем Вам предоставить телефон нескольких клиентов, которые уже пользовались нашими услугами. Это поможет Вам справиться с сомнениями? (Либо референс-лист).

- Если Вы отложите приобретение на завтра, возможно, этой продукции не будет, так как она пользуется большим спросом. Вы ведь не хотите так рисковать? (Немного шаблонно, но действует).

- Мы могли бы вместе обсудить то, над чем Вы хотите подумать? (Очень хорошая фраза).

- Сколько времен, примерно, Вам нужно, чтобы принять решение?

- Давайте я завтра перезвоню после 14.00, Вы будете на месте?

- Отлично! Когда я смогу подъехать, чтобы узнать результат?

- Как Вы смотрите на то, чтобы встретиться в Вашем офисе завтра уже для подписания контракта?

Возражение №3 – Дорого (ЛПР).

– По сравнению с чем дорого? А с чем сравниваете?

– Правильно ли я Вас понимаю, что дело только в цене? Вас не устраивает только цена?

– Вы хотите узнать, что входит в цену?

– Вам важна уверенность в том, что товар качественный и прослужит долго?

– Почему Вы считаете, что дорого?

– Вам интересны дополнительные возможности, которые входят в стоимость?

– Какая цена Вас бы устроила?

– Вам предложить другой вариант?

– Товар Вам нравится?

– Правильно я Вас понял – это единственное, что останавливает Вас в работе с нами?

– Значит, все остальные условия Вас устраивают? (Таким способом акцент смещается на ряд положительных аспектов, после которого, отработываем вопрос цены).

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://tellnovel.com/knyazev_egor/knyaz-hanterov-manual

надано

Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: [Купити](#)