

Написати 3-4 скрипти для менеджерів з продажу димохідних та вентиляційних систем.

Скрипт 1: Перший контакт з потенційним клієнтом

Ціль: Встановити зв'язок з потенційним клієнтом і зібрати інформацію про його потреби.

1. Привітання і відкриття розмови
2. Представити себе і компанію
3. Запитати, які проблеми він має з димоходними або вентиляційними системами
4. Запитати, який тип системи йому потрібен (газовий, дров'яний, пічний тощо)
5. Запитати, яка кількість повітря потрібна для його приміщення
6. Запитати про бюджет, який він має на обладнання
7. Запитати про терміни, до яких йому потрібна система
8. Надати коротку інформацію про продукти і послуги компанії
9. Запропонувати зустріч або дзвінок після того, як вони проведуть додаткові дослідження.

Скрипт 2: Переговори зі співробітниками компанії клієнта

Ціль: Дізнатися більше про потреби клієнта та визначити, який продукт або послуга найкраще відповідає їхнім потребам.

1. Привітатися і представити себе
2. Попросити, щоб вони розповіли про проблему, з якою вони зіткнулися
3. Запитати, який тип системи вони використовують в даний час
4. Запитати, які їхні потреби в повітрі та вентиляції
5. Запитати про бюджет, який вони виділили на ремонт або обладнання
6. Пояснити, як продукти та послуги компанії можуть відповісти їхнім потребам
7. Запропонувати додаткові послуги, такі як проектування або інсталяція
8. Запропонувати перевірку обладн
- 9.