

ЧТО Я САМ ИСПОЛЬЗОВАЛ И ЧТО РАБОТАЕТ

Не буду давать вам шаблон "Привет-Пока". Даю логику, по которой я сам звоню.

КАК НЕ УПАСТЬ НА СЛОВЕ "ОТПРАВЬТЕ НА ПОЧТУ"

(то, что реально проходило)

— "Конечно, отправлю. А чтобы не затерялось — как зовут руководителя, который это смотрит? Я в теме письма кратко обозначу, откуда и по какому вопросу — так он быстрее увидит."

(Это не манипуляция. Это помочь секретарю — ты упрощаешь ему жизнь, и он чаще говорит имя.)

КАК СПРОСИТЬ О БОЛИ, НЕ БУДЯ АГРЕССИЮ

Вместо: "Вам это интересно?"

Говорю так: "[Имя], коллеги из вашей сферы (стройка/услуги/итд) сейчас часто решают вопрос с [например: "поиском свободных площадей под оборудование"]. Вы с этим тоже сталкиваетесь?"

(Ты не продаёшь. Ты спрашиваешь о реальной задаче. Если задача есть — разговор начинается сам.)

ЕСЛИ СРАЗУ "НЕТ" — КАК ОСТАВИТЬ ДВЕРЬ ОТКРЫТОЙ

Не "ладно, до свидания".

А: "Понял вас. Если ситуация изменится — можно будет к вам вернуться через пару месяцев?"

(Из 10 отказов 1-2 говорят "да, можно". Это — будущие сделки.)

ЧТО ЕЩЁ БУДЕТ В ВАШЕМ СКРИПТЕ

- Под разные ниши — разные "входы" в разговор. Для стройки — одни слова, для IT — другие.
- Таблица: левая колонка — что вам говорят, правая — что отвечать, чтобы не тупить в трубку.
- Примеры, как звучат эти фразы вживую (не текст, а интонация).

ЭТО НЕ ИИ-ТЕКСТ

Это выжимка из сотен моих звонков. Я сам ненавижу читать с листа. Поэтому скрипт — это не текст для заучивания, а шпаргалка по общению, которая всегда под рукой.