

Звънене на непознати кандидати за бизнеса Важно е да говорите спокойно и уверено. Не отговаряйте прекалено много на въпроси, а заявете необходимостта от жива среща. Дори и да ви откажат, не се притеснявайте. Ключа е да осъществите повече позвънявания, за да намерите достойни кандидати за вашия бизнес. Когато не познаваме човек и никога не сме се виждали с него /например телефон от препоръки, обяви, визитки и др./: Здравей ИМЕ, Имате ли минутка? (пауза) - Да. - Казвам се ВАШЕТО ИМЕ. С вас лично не се познаваме, но... - попаднах на вашата визитка, явно сме комуникирали. Занимавате се с ? или - телефона ви ми даде наш общ познат, ИМЕ. Занимавате се с.... ? - попаднах на контакта ви чрез интернет. Занимавате се с ? - Да. - Защо се обаждам...Разширявам своя бизнес /във вашия град/ и подбирам хора, с които да си сътрудничим. Търся човек, който желае развитие и увеличение на дохода. Става въпрос за сериозни доходи. Как мислите, вас интересува ли ви да поговорим по тази тема? След това назначете КОНКРЕТНО време и място на срещата. Ако задава въпроси от рода на, то отговорете така: “За какъв бизнес става въпрос?” отговорете примерно така без да обяснявате много: - Разширяваме пазарната мрежа на руска компания в сферата на красотата, но сами разбирате, че няма как да говорим сериозно по телефона. Затова, ако имате интерес да разберете повече, ви предлагам да се срещнем и да поговорим. Как сте утре с времето? И продължаваме с назначаването на срещата. Ако пък човека откаже, просто му благодарете за отделеното време и преминете към следващият контакт.