

# ПОЛНЫЙ СКРИПТ ЗВОНКА: ОТ СЕКРЕТАРЯ ДО ДОГОВОРЁННОСТИ

Холодный звонок · снабженец

Пример собран из материала уроков 1.4–1.8. Продукт и цифры в примере условные (промышленные фильтры), а структура работает для любой категории.

## 1 СЕКРЕТАРЬ Урок 1.4

**ТЫ** «Добрый день! Подскажите, пожалуйста, кто у вас отвечает за закупку промышленных фильтров — хочу отправить предложение по адресу, не отнимая ваше время.»

**КЛИЕНТ** Секретарь переключает на снабженца.

## 2 ВХОД В РАЗГОВОР Урок 1.5, «привязка к факту»

**ТЫ** «Добрый день! Видел на сайте, что вы запускаете новую линию сушки — уточню, актуальны ли для неё промышленные фильтры?»

## 3 СБОР ИНФОРМАЦИИ Урок 1.6, «Ситуация и потенциал»

**ТЫ** «Расскажите, пожалуйста, какое оборудование сейчас в парке и как часто вы меняете фильтры?»

**КЛИЕНТ** Рассказывает про парк оборудования и периодичность замены.

## 4 СБОР ИНФОРМАЦИИ Урок 1.6, «Схема принятия решения»

**ТЫ** «Вы сами принимаете решение по таким закупкам, или нужно с кем-то согласовывать?»

**КЛИЕНТ** «Обычно сама, крупные согласовываю с руководителем.»

## 5 ВОЗРАЖЕНИЕ Урок 1.8, «У нас уже есть поставщик»

**КЛИЕНТ** «У нас, если честно, уже есть поставщик фильтров.»

**ТЫ** «Понимаю, у вас, конечно, есть с кем работать. А что сейчас устраивает в работе с ними, а что хотелось бы улучшить?»

**КЛИЕНТ** «В целом всё неплохо, но иногда сроки поставки задерживают.»

## 6 ПРЕЗЕНТАЦИЯ Урок 1.7, «характеристика → преимущество → выгода»

**ТЫ** «У нашего фильтра ресурс на 30% выше стандартного — это значит, что менять его нужно реже, чем обычно. То есть та самая частая замена, из-за которой у вас бывают заминки со сроками, станет реже.»

## 7 ЗАКРЫТИЕ Урок 1.7, следующий шаг с датой

**ТЫ** «Пришлю расчёт по вашей линии сегодня до конца дня, а в четверг в 11 созвонимся на 15 минут, пройдемся по цифрам вместе — вам удобно?»

**КЛИЕНТ** «Да, давайте.»

➤ Что делает этот звонок цельным: каждый шаг использует один навык из уроков 1.4–1.8, в правильном порядке, без пропущенных этапов — от прохода секретаря до конкретной даты следующего разговора.

