

ХОЛОДНЫЙ ЗВОНОК — УПЛОТНЕНИЯ: СЕКРЕТАРЬ → ЛПР ЦЕЛИКОМ

Холодный звонок · главный механик

Пример собран из материала уроков 1.4–1.8. Продукт — промышленные уплотнения, характеристики условные; структура работает для любой категории.

1 СЕКРЕТАРЬ Урок 1.4

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

КЛИЕНТ Секретарь переключает на главного механика.

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

ТЫ «Добрый день! Видел, что вы расширяете производство — уточню, актуальны ли поставки уплотнений под новую линию?»

3 СБОР ИНФОРМАЦИИ Урок 1.6, «Ситуация и потенциал»

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

КЛИЕНТ Рассказывает про парк оборудования и периодичность замены.

4 ВОЗРАЖЕНИЕ Урок 1.8, «У нас уже есть поставщик»

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

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

КЛИЕНТ «В целом неплохо, но иногда не выдерживают нагрева на горячих участках.»

5 ПРЕЗЕНТАЦИЯ Урок 1.7, «характеристика → преимущество → выгода»

ТЫ «У нас есть уплотнения из термостойкого материала для горячих участков — замена там понадобится заметно реже, чем сейчас. Той самой частой замены из-за перегрева, о которой вы говорили, станет меньше.»

6 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 — 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.