

Цель холодного звонка:

1. *Выяснить Имя контактного лица (секретаря, менеджера, директора, начальника.)*
2. *Убедиться в получении коммерческого предложения по эл. почте (перезвонить)*
3. *Выяснить ФИО ЛПР (коммерческого директора, руководителя, начальника отдела продаж)*

Алгоритм холодного звонка.

1. **СР: Добрый день, это компания СтройБизнес?**

Клиент: Да.

2. **СР: Вы находитесь по адресу пр. Ленина, 17?**

Клиент: Да.

3. **СР: Вы также предоставляете строительные услуги?**

Клиент: Да.

4. **СР: Меня зовут Олег, компания СР, а как к вам можно обратиться?**

Клиент: Сергей

5. **СР: Очень приятно, Сергей, а вы руководитель этой компании?**

Клиент: Нет, менеджер.

6. **СР: Отлично, я тоже менеджер. Сергей, помогите мне пожалуйста передать руководителю КП. Да кстати, а как его имя отчество?**

Клиент: Иван Иванович.

7. **СР: Сергей, а вы имеете доступ к этой электронной почте: info@mail.ru?**

Клиент: Да, имею

8. **СР: Хорошо Сергей я отправлю на этот адрес КП и перезвоню вам через некоторое время, узнать получили ли вы это письмо.**

Клиент: Хорошо.

Важно: 1-3: Получить три «ДА»

4: Знакомство

5,6: Наладить отношения

7,8: Уточнить почту и получение согласие