

תסריט שיחת מכירה - דוגמה קצרה

מדריך קצר לבניית שיחה מסודרת, טבעית וברורה יותר מול לקוחות.

מה תמצאו בקובץ?

דוגמה לתסריט שיחה, דרך פשוטה לבנות תסריט משלכם, ותרגיל קצר שיעזור לכם ליישם מיד.

דוגמה לתסריט שיחה

שלב	מטרה	דוגמה למשפט
פתיחה	ליצור נוחות ולהסביר את מטרת השיחה	שלום, תודה שפנית. אשמח להבין מה אתם מחפשים כרגע ולבדוק אם יש התאמה.
בירור צורך	להבין מה הלקוח צריך ומה חסר לו היום	מה הביא אתכם לבדוק את זה עכשיו? מה הכי חשוב לכם לשפר?
הצגת פתרון	לחבר בין הצורך של הלקוח לבין מה שאתם מציעים	לפי מה שתיארתם, נראה שמה שאתם צריכים הוא פתרון מסודר שייתן גם כיוון וגם ליווי.
בדיקת תגובה	לבדוק אם ההצעה ברורה ומתאימה	איך זה נשמע לכם עד כאן? זה מתחבר למה שחיפשתם?
צעד הבא	לא להשאיר את השיחה פתוחה	אם זה מתאים, השלב הבא הוא לשלוח לכם סיכום קצר ולקבוע המשך.

איך לבנות תסריט שיחה משלכם

- הגדירו מי הלקוח שלכם ומה הוא בדרך כלל מחפש.
- רשמו 3 עד 5 שאלות שיעזרו לכם להבין את הצורך שלו.
- כתבו משפט קצר שמסביר איך אתם עוזרים.
- הכינו תשובה אחת או שתיים להתנגדויות נפוצות כמו מחיר, זמן או חוסר ביטחון.
- סיימו כל שיחה עם צעד הבא ברור: הצעה, פגישה, הודעה או שיחת המשך.

טיפ חשוב

תסריט שיחה לא צריך להישמע מוקרא. המטרה שלו היא לתת לכם מבנה, לא להפוך אתכם לרובוטים.

תרגיל קצר

מלאו את 4 השורות הבאות כדי לבנות בסיס לתסריט הראשון שלכם:

שאלה	המקום שלכם לכתובה
מי הלקוח שלי?	_____
מה הבעיה המרכזית שלו?	_____
מה אני מציע שיכול לעזור לו?	_____
מה הצעד הבא שאני רוצה להוביל אליו?	_____

משפטי התחלה שימושיים

- אשמח להבין קודם מה חשוב לכם כדי לראות אם יש התאמה.
- לפני שאסביר איך אנחנו עובדים, ספרו לי קצת על המצב שלכם היום.
- המטרה שלי בשיחה היא להבין את הצורך שלכם ולכוון אתכם לשלב הבא.

להמשך מדריכים וכלים בשיווק, מכירות ושירות לקוחות: redmarketing.co.il