

## Упрощенный шаблон для холодных контактов

Холодный контакт, это разговор, случайно возникший с совершенно незнакомым вам ранее человеком, чаще всего по вашей инициативе.

**Первое умение – быстро ответить на вопрос – «Чем вы занимаетесь?» Его нужно отрепетировать заранее с коллегами, родственниками или перед зеркалом много раз. Пока не будет отлетать от зубов.**

Я предприниматель. Продвигаю на рынок натуральные европейские программы оздоровления и косметику.

**Задача холодного контакта – не вцепиться в человека и начать объяснять ему смысл жизни, а отфильтровать людей, не интересующихся нашей темой. Первые вопросы для установления контакта – начала беседы:**

Вы чем сейчас занимаетесь? Вы давно уже тут работаете? Вам нравится ваша работа? И так далее в зависимости от обстоятельств.

### **Вопросы фильтры:**

**Вариант 1.** Вы уже задумывались о создании собственного бизнеса?

**Вариант 2.** А вы задумывались о других источниках дохода, помимо того, чем занимаетесь сейчас?

**Если собеседник отвечает и реагирует «правильно», задаем ему следующий вопрос фильтр:**

Нашей компании нужны люди, которые помогут нам находить новых клиентов. Она готова щедро оплачивать такие услуги. В идеале, я ищу ключевого человека, который сможет создать и обучить группу консультантов. Это может быть человек, который хочет больше зарабатывать. Вы знаете кого-нибудь, с кем я могу поговорить и показать ему то, что мы делаем?

**Если человек реагирует и отвечает положительно, говорим следующую фразу:**

Мы можем встретиться с вами и поговорить об этом подробнее. Давайте обменяемся номерами телефонов и созвонимся в ближайшее время.

**Запомните – цель холодного контакта отсеять ненужных людей и только взять номер телефона у потенциально нужных.**

**Ни в коем случае нельзя начинать никаких презентаций во время первого контакта! На просьбу прямо сейчас сообщить подробности, ответьте:**

Я бы с удовольствием, но сейчас это не совсем удобно. Я перезвоню вам прямо сегодня вечером, и мы договоримся о встрече.