

همکارم گفت :

تو چطور می فروشی؟...چی داری تو اون جزوه ت؟ ...
من ۵۰,۰۰۰ دلار میخرمش این جزوه رو



ویدیو یوتیوب ^{سینما} دیدن با این فرمت در ایران :

فرمتی که مورد نیاز است

۲ کانترکت ← هرگز: بد نظریاد ... برای اولیاداره

سینما روی تم ... و اشتغالش : هرگز * ۲ کانترکت

هرگز : نظرون

۸۹۳۹ ۶۷۲۹ ۵۳۱۹ ۶۷۲۹ ۶۰۴۲

* فلش رو دنبال کنین

طریقہ شروع تامل سرد اینجوری شروع کن۔

منہ در یک دفعہ پشرا میر کہ برای * (اصلاً گنونا آہا آہا پشرا)
حلیہ کریم کہ (ایہی پشرا رو کریم)

عبر بلوہ صرفتیں مختلف از تو

لینہ مہکا پشرا قدر کا بود (سندھوہ) مہرا گنت
طریقہ پشرا پشرا پشرا

* توی این دو تا جای خالی اسم دو نفر یا دو تا شرکت باید بیاد

*** فن پیش قدردانی

Date:

عاشقانه جواب ندادن (اصفهان) شیراز، (از اکر است)

انگیزه تمام ... بارش کرم سلف ...

* اینجا نتیجه رو بنویسم
قدم بعدی به جیبش

** اینجا نتیجه رو بنویسم
از عمل

* اینجا نتیجه رو می نویسم

** این اسکرپت واسه پیگیری بهتر جواب داد

توکلید با عطا و مادر تا هم از رفت

و وقتی زرد قلمت رو پاسه لقم

بله الان منو غمگین کن فقط مناسبت بد سوال کرده ام

عسلها بیره ای شکر و عسلها دقیق لینه و لینه

ایبار شده؟

بعد دیکر تصویر نلتن و آخرش بیشتر و بیشتر

فردی که لقمه بودم % فراه می کرد

گفته بودی مثلاً ۱۰ درصد بر ۹۰ درصد اولی و ثانوی
اینست که بپند می :

شعبه ماهر و موارد و بر روی کرم
قرار شد ... و ...
(توجه اولی و ثانوی)

در حال حاضر راننده های دو انجام بدیم و شروع کنیم
مواظب باشید

بعد از آنکه تمام حساب و حساب منجم

بعد از آنکه تمام حساب و حساب منجم
که نقل مورد طریقه

Date:

تاریخ:

*
 اگر دری تند خلاصه صحبت و لذت شری و شکر
 از هر ربع ای استوار داره کله ربع رو چند بار لگو

اما اگر فکر تنگ بود و در این دریا
 نظر نگه دیگر نه بد شروع باشد
 سینه نگر دست رو چند بار لگو

* اگه دیدی تند و خلاصه

* برادران که در سوره رمان یعنی تحقیق عریان یعنی خوانند
بر اینها ملاحظه:

این شهرن عددی که با این شایه شده است
تسا شایه دیگرای عددی شوند

* (یعنی از حد تحقیق بخردم و صحبت رویم با این اصل انامردادم) *
* * *
* * *

* یعنی حرف آخرته؟

Date:

تاریخ:

فقط مشتری پذیرد از آن یکی که کتاب این مکره
با بد شروع کنم

به این دلیل که

(تو با تحقیق که در این رابطه نتوانی بود، با این موهن به های مشتری (وقت)

**

مشکل این جمله عموماً مشتری عفو

اینجا باید که جوان

یا مثلا

به این خاطر که

* وقتی مشتری چیزی رو می پرسن

** با این جمله موجه میشه حرفمون

Date

کتاب تو علمہا باثری کار بالی لند
الد سوال کت بیک با رستی مگر و اکتی انفورید او فورید

ملت کتم مرکانید

عبدالم : این خط سوال در کتاب و محمد (یا بجا و علم ۹)

اینجا دوباره آتاند ملت کتم

عبدجواد بر لولگی بدام

والتقونید

کلیه طرح‌ها به مشتریان نمی‌دهد *

مگر این که در داخل بازار به از خریدار خود حلاصه (دو ماهی) و تخم بگذارد

~~حلاصه~~ حلاصه به از هر جلد : سه تنه

حیدرآباد حله : لفظ گوگردین منسوب است
که در بازار است

علی همزاده علی خور جواد حله
علی همزاده سیخ از ملک بازرگانان است

* هیچ پیشنهادی به مشتری نمی‌دهی مگر این که

Date:

تاریخ

اینو املا یاد بگیره

۱۱۱۱

عقبتی خواندیم دیگر اسم لولا (لولا او فخرت پیشواها)

با این شروع می‌کنیم

بگو بعد از این که منتهی است ... املا مثل که گفتیم ...

تلفظ ...

پیشوا در این است که

صفتی که خواندیم ...

وقتی می‌خوای پیشنهاد بدی این فرمول رو اجرا کن:
حرف مشتری که تموم شد---> ۲ ثانیه مکث کن
---> بعد بگو: به نظر میاد براتون اولویت داره
---> ۲ ثانیه مکث کن ---> بعد بگو: پس پیشنهاد می‌کنم
..... استفاده کنین ---> بعد پرس: نظرتون چیه؟

واسه شروع تماس سرد اینجوری شروع کن:
من در یک دقیقه بهتون بگم که برای و*(حالا می‌تونه ۲ یا
۳ تا باشه) چیکار کردیم که(اینجا نتیجه رو بگو)
بعد بگو: موافقین؟ ممنونم ازتون (این همون فن پیش‌قدردانی بود
که Chester Karras هم می‌گفت)
اینجا اون پرسش رو می‌خواد یا نه؟

*توی این دو تا جای خالی اسم دو نفر یا دو تا شرکت باید بیاد

۱۴ تاشون جواب ندادن (بعضیاشون بیشتر از ۲ بار تو اکسل هست)

اینو برایشون تو ایمیل می نویسم:

آقای / خانم

..... بار تماس گرفتم موفق نشدم صحبت کنم باهاتون

بنظر شما برای (اینجا نتیجه رو می نویسم)

قدم بعد بهتره چی باشه؟

یادت باشه این اسکریپت واسه پیگیری بهتر جواب داد

تو جلسه با عطایان و مادر شاهی از نفت

وقتی زود قیمت رو پرسید گفتم:

بله الان قیمت رو عرض می کنم, فقط قبلش یه سوال کوچیک دارم

موضوع جزیره ای شدن واحد ها دقیقن چند وقته ایجاد شده؟

بعد دیگه قیمتو نگفتن و آخرش برگشتیم رو قیمت

خوب شد چون اگه می گفتم پروژه می پرید

اگه دیدی مشتری ۸۰ درصد یا ۹۰ درصد اوکی شد بهش اینو بگو
که ببندی:

خب ما همه موارد رو بررسی کردیم

قرار شدو.....و.....(تعدادش بستگی داره)

و حالا می‌تونیم مراتب نهایی رو انجام بدیم و شروع کنیم, موافقین؟
بعد صفحه‌ی شماره حساب رو بهش میدم.

بعدش تا دید بلافاصله زمان پرداخت رو باهاش ببندی (دقیق بگو)

اگه دیدی تند و خلاصه صحبت می‌کنه مشتری مشخصه که
استرس سریع انجام شدن داره, کلمه‌ی سریع رو چندبار وقتی داری
پیشنهادت رو میدی بگو

اما اگه خیلی منظم بود و درباره‌ی جزییات حرف می‌زد اون کلمه
دیگه نباید سریع باشه, بهتره کلمه‌ی دقیق رو چند بار بگم

به اونایی که می ترسونن و می گن:

یعنی تخفیف نمی دین؟ یعنی حرف آخرته؟

به اینا بگو:

این بهترین عددیه که با این شرایط میشه داشت

شما شرایط دیگه ای مد نظرتونه؟

(یعنی زود تخفیف نمی دم و صحبت رو هم با این حال ادامه دادم)

خیلی مهم

وقتی مشتری چیزی رو ازم می پرسن حتماً با این کلمه ها باید

شروع کنم:

به این دلیل که.....

(تو اون تحقیقی که واسه دستگاہ فتوکپی بود، با این روش

بله های بیشتری گرفتن)

(میشه گفت با این جمله موجه میشه حرفمون)

به جاش می تونم بگم : چون.....

یا مثلاً : چرا که.....

به این خاطر که.....

سهراب تو جلسه ها با مشتری کار جالبی می کنه

اگه سوال سخت بپرسن یا وقتی می گن چرا قیمت اینجوریه؟ اونجوریه؟

مکت کنم ۲ ثانیه

بعد بگم:

این خیلی سوال مهم و درستیه (یا بجا و مهم)

اینجا دوباره ۲ ثانیه مکت کنم

بعد جواب سوالشو بدم

*واقعاً قویه

جمال هیچ پیشنهادی به مشتری نمی دی

مگه این که حداقل یه بار یکی از حرفاشونو خلاصه کرده باشی

و بهشون گفته باشی

حالا چه با اون جمله : پس شما

چه با اون یکی جمله : اون طور که من متوجه شدم..... (که به نظرم

جالب نیست)

ولی همون اولی خوب جواب میده

عیبی هم نداره بیش از یکبار به مشتری بگم

اینو اصلاً یادم نمیره

آقا!!!!

وقتی خواستم دیگه اسم خدمات مون رو بیارم (البته اون خدمت

پیشنهادی) با این فرمول میگم :

با توجه به این که شما (مثلاً مشکلی که گفته

یا خواسته اش توی آینده یا هدف و ...)

پیشنهاد من اینه که

چقدر می تونه بهتون کمک کنه؟