**Скрипт: пример активной продажи по телефону**

1. **Установление контакта с ЛПР**

Менеджер (М): Добрый день, Иван! Это Алексей, звоню поговорить по важному вопросу, удобно сейчас пообщаться?

Клиент (К): Да, удобно, а что за вопрос?

М: Он касается получения выгоды при покупке станка на ваше производство, у меня есть несколько предложений, давайте я задам пару вопросов, чтобы понять какое из них будет для вас оптимальным?

1. **Выявление потребностей**

К: Хорошо, спрашивайте.

М: Подскажите, кроме экономии, что для вас важно при выборе оборудования?

К: Надежность, еще не хотелось бы простоев.

М: А что, случались такие ситуации уже?

К: Конечно, в последний раз на неделю встало производство из-за отсутствия запчастей у поставщика.

М: А как этот простой влияет на бизнес?

К: Серьезно. Мы теряем возможность выпуска готовых изделий по контрактам, это недопустимая ситуация.

М: Вам было бы интересно рассмотреть решение, которое исключит подобные ситуации?

К: Конечно, рассказывайте!

1. **Продающая презентация**

М: Иван, ситуации с поломками случаются у любого производителя, особенно когда станок отработает несколько лет в интенсивном режиме. Однако мы можем гарантировать вам, что снизим процент поломок, благодаря нашему сервисному обслуживанию. Также мы устраним риск длительных простоев, поскольку являемся официальным дилером и запчасти у нас всегда есть в наличии на складе. Вот прайс, что скажете?

1. **Ответы на вопросы**

К: Это неплохое предложение, но оно дороже чем у конкурентов.

М: Да, цена важный вопрос, понимаю вас. Давайте посмотрим на разницу, она равна 10 %. И за эту небольшую переплату мы предлагаем вам гарантии, которые застрахуют ваш бизнес от потерь в форс-мажорных ситуациях. Что критичнее – решать, конечно же, вам.

К: Да, вы правы, это небольшая плата за спокойствие.

1. **Создание обязательств**

М: Отлично, тогда предлагаю подробнее обсудить проект поставки в расширенном круге с техническими специалистами. Удобно будет на неделе встретиться? По времени я позвоню отдельно.

К: Да, окей