



Обход секретаря



Данный тренинг разработан по книге
С. Филиппова «Продажи вверх.»

Метод «Универсальный»

минимум информации, максимум
настойчивости

Секретарь: Здравствуйте. Компания «ВЕРШИНА», слушаю вас.

Менеджер: Здравствуйте, переключите, пожалуйста, на генерального директора.

Секретарь: Как вас представить?

Менеджер: Это Сергей.

Секретарь: А по какому вопросу?

Менеджер: Да это Филиппов!

Секретарь: И все-таки, что вы хотели?

Менеджер: Он в курсе.



Метод «Спешка»

Всегда первым называете имя и только потом фамилию

Секретарь: Здравствуйте. Компания «Вершина», слушаю вас.

Менеджер: Ой, девушка, переключите на директора, пока он не убежал, а то у меня звоночек сорвался.

Если вдруг она продолжит расспрос:

Секретарь: А как вас представить?

Менеджер: Это Сергей.

Секретарь: А из какой вы компании?

Менеджер: Да это Филиппов!



Метод «Свой парень»

У секретаря складывается впечатление, что вы свой человек для ЛПР

Секретарь: Здравствуйте. Компания «Вершина», слушаю вас.

Менеджер: Добрый день, девушка! Там руководитель еще не убежал?

Второй вариант:

Менеджер: Добрый день, девушка! Там руководитель с обеда вернулся?

Третий вариант:

Менеджер: Добрый день, девушка! Там ваш замечательный генеральный из отпуска вышел?

Четвертый вариант:

Менеджер: Добрый день, девушка! Там коммерчески вернулся с совещания?



Метод «Можно Пушкина»

Когда вы не знаете должность и ФИО ЛПР

Секретарь: Здравствуйте. Компания «Вершина», слушаю вас.

Менеджер: Здравствуйте, можно Александра Сергеевича (выдуманное имя и отчество, вы не знаете, есть ли там такой человек)?

Секретарь: У нас нет такого.

Или:

Секретарь: Какой добавочный?

Менеджер: Не знаю. От вас звонил человек по поводу поставки оборудования (или заказа вашей услуги, товара. Того, что вы продаете). Возможно, наш секретарь неправильно записала информацию. Кто это у вас может быть?



Метод «Запарить»

Секретарь не может запомнить такой поток информации и очень часто переключает на того человека, которого вы спрашивали

Секретарь: Здравствуйте. Компания «Вершина», слушаю вас.

Менеджер: Здравствуйте, спросите скорее у вашего технического директора, по какому ГОСТу выполнять работы? По 38128600, 98-го года или по 38127911,

97-го года? И соответственно, какую маркировку нанести: отечественную красно- белую или импортную сине-черную?



Метод «Перебор добавочных номеров»

Автоответчик: Наберите добавочный номер

Открываете в Интернете любую поисковую систему и вводите запрос с номером телефона компании: «645-79-29 доб.»

Если в поиске нашелся любой другой добавочный номер, то говорите:

Ой! Меня неверно переключили. Как мне связаться с финансовым директором?»

Либо с главным инженером, либо с генеральным, смотря кто вам нужен.



Метод «На позитиве»

Полное ощущение, что вы отлично знакомы

Секретарь: Здравствуйте. Компания «Вершина», слушаю вас.

Менеджер: Здравствуйте, где там самый лучший специалист, звезда компании, ваш технический директор?

Секретарь: А как вас представить?

Менеджер: Это не менее замечательный человек Сергей.

Секретарь: А из какой вы компании?

Менеджер: Да это Филиппов!



Даже если вам не удалось преодолеть секретаря в данной конкретной компании с первого раза, перезвоните ему через полчаса, через несколько часов и попробуйте использовать иной метод. И вы тогда преодолете!

