

# Князьхантеров. Мануал

**Автор:**

Егор Князев

Князьхантеров. Мануал

Егор Александрович Князев

В данной книге каждый читатель имеет возможность почерпнуть практические, отработанные тысячами звонков, приёмы, для увеличения эффективности и результата в одном из основных этапов продажи – холодных звонках.

Ты должен БЫТЬ холодным звонком, вместо того, чтобы ДЕЛАТЬ холодные звонки.

"Охота в продаже – спорт терпеливых"

С Уважением, Князев Е.А.

Егор Князев

Князьхантеров. Мануал

При поддержке «Князьхантеров»

Спасибо и особые благодарности моей команде!

«Мастер не придумывает, он лишь передаёт»

## Благодарности

Уважаемым клиентам, благодаря которым эта книга содержит большое количество уникальных фраз, дающих реальный результат.

Спасибо всем тем, кто активно слушал и не робел поднимать трубки, и получал удовольствие от процесса общения!

Спасибо вам, уважаемые читатели, что купили или скачали(нелегально) эту книгу и готовы применять данные отработанные методы в своей практике.

Спасибо моей первой школе, из которой меня выгнали. Спасибо моей второй школе, в которой в меня приняли.

Спасибо Университету СибАДИ, где, благодаря упорным тренировкам, был достигнут статус Академика.

Спасибо Родным и Близким просто за то, что Вы есть.

Спасибо Матери за то, что родила, а улице за то, что воспитала.

Спасибо всем моим братьям и сестрам, не по крови, но по духу. Я помню и ценю каждого.

Отдельное спасибо команде ЗЩ и Уважаемому руководителю Кадоркину М.М.

Спасибо всем Мастерам своего дела, материал которых был использован в деле, проверен в практике и передан в данной книги, без обид.

Книга несёт исключительно информационный характер.

Есть моменты, которые нужно передавать «слово в слово», пожалуйста, не суетитесь, не обижайтесь, на ваше – не претендую. Все используемые части

текста и цитаты без согласия автора или правообладателя, используются в качестве цитаты в информационных целях и в объеме, оправданном целью цитирования\*.

\*Сама по себе новость (то есть сообщение исключительно информационного характера) объектом авторского права не является (статья 1259 ГК РФ).

post scriptum:

Специально не стал сортировать материал по главам и по направлениям, чтобы Вы мои дорогие читатели проработали данный вопрос и систематизировав информацию, улучшили усвоение материала.

По факту? По факту!

Иногда в скобках после текста пронумерованной позиции идет расшифровка некоторых моментов КУРСИВОМ.

Так же часто использую формулировки под определенное направление работы, уверенно меняйте на свою сферу деятельности.

ПОГНАЛИ!!!

Глава 1

- «Секр.Вы хотели что-то предложить? – Нет, хочу просто познакомиться, узнать друг друга поближе (в основном для М, элементы пикапа прекрасно работают с

девушками, главное не перебарщивать)».

- «Руководитель по развитию/партнерских отношений/руководитель отдела поиска партнеров (секретарь более лояльно соединяет)».

- «Ваше сфера деятельности явно пересекается с нашими направлениями/ваша сфера деятельности определенно в нашей компетентности».

- «Девушка/имя очень рад знакомству/приятно познакомиться/очень приятно (знакомимся так в основном с секретарем)».

- Менеджер: здравствуйте! (Своё ФИО), директор направления развития компании “xxx”. Как мне к Вам обращаться?

- Секретарь: Ольга.

- Менеджер: Ольга, мне нужен Ваш совет. У меня стоит задача от руководства заключить с Вами контракт. Причём я знаю, что у Вас есть уже поставщик.

Да и доставать Вас 1000-ю звонками не хочу. Поэтому посоветуйте, как мне наверняка достучаться до руководителя?

Хотя бы что бы он спокойно прослушал моё предложение в одну минуту?  
(Достаточно объемная формулировка, старайтесь сокращать, уловите посыл).

- Я звоню, чтобы уточнить у главного инженера, имеет ли смысл отправлять документы по почте. Соедините с...

- Менеджер: От Вас был звонок, коллеги записали номер и сказали, что звонил директор. Соедините, пожалуйста! (Нужно отличать военную хитрость и враньё, старайтесь не обманывать, а если начнет долго допрашивать, ответьте, что возможно ошиблись и выводите общение в позитив!).

- Светлана, подскажите, мобильный у Ивана Сергеевича сейчас 8-999-88-77-66?

- День добрый! Александр Александрович не убежал ещё? Далеко он там? (создаёт ощущение своего).

- Только что разговаривал с Вашим директором по поводу ..... а звонок оборвался. Соедините с ним пожалуйста.

- На 14:00 договаривались с директором созвониться. У него трубка освободилась? (Немного грубовато, не перебарщивайте)

- По экспертизе котельной установки с кем могу поговорить? /по поводу проведения ЭПБ котельной с кем могу пообщаться?

- Здравствуйте, я позвонил(а) в компанию...?

- Вы, наверное, секретарь или помощник руководителя? (Уточнение для первого положительного ответа + «помощник руководителя» может повисить значимость на обратной стороне трубки).

- Правило 3-ех да. Сократ (гуглить обязательно).

- Добрый день, я ФИО...менеджер по работе с партнерами/руководитель направления поиска партнеров/менеджер по развитию/менеджер по поиску партнеров/специалист по пб, эко, ат/руководитель отдела работы с партнерами/руководитель отдела поиска партнеров/Хантер (Еще варианты вступительного слова).

- С инженерным составом могу пообщаться?

- Good afternoon, это компания...? (Добавляет позитива).

- Меня зовут Джейсон, я представитель компании ..., наш головной офис находится в {город в другой стране} сейчас мы развиваем бизнес в России (Малая часть секретарей серьезно поверит в эту информацию, адекватные воспримут с позитивом, остальная часть - да и х\*й с ними).

- Я работаю коммерческим директором и сам лично предпочитаю общаться с руководителями компаний по поводу... Возможно вашему директору это будет интересно, есть возможность с ним сейчас пообщаться? (Редко, но метко, используйте в крупных компаниях).

- Позвольте пообщаться/Сделайте милость, соедините пожалуйста/Будьте любезны...Будьте так добры...Проявите великодушие... (Еще пак заходов).

- Если вы сегодня переведете только на 1 звонок на руководителя, пускай это будет мой. (ДЕЙСТВУЕТ, ПРОВЕРЕНО!!!).

- Такова политика? (Когда блокер отвечает, что не переводит, один из самых топовых ответов).

- По данному направлению с вами могу пообщаться?
  
- Вы в компетенции такое решение принимать, да? (Лично в практике использую редко, но если сказать с юмором, а не с токсичностью, то будет норм).
  
- Готовы дать очень хорошее/выгодное предложение...
  
- Звоню вам, потому что ваша сфера деятельности в нашей компетенции.
  
- и вместе с этим/от себя могу добавить/и в тоже время/и кстати/и конечно же/и в продолжении темы (соединительные Фразы для более приятного восприятия).
  
- В связи с чем? Ведь, учитывая род деятельности вашей организации, наши услуги для вас необходимы?
  
- Планируете ли расширять виды работ? (Хорошо направляет разговор в сторону продажи, успешно применимо в технических сферах).
  
- Планируется ли введение в эксплуатацию новых объектов, которым нужны проектные работы?
  
- Спасибо за понимание (Универсальная фраза).

– Как бы не затерялось на столе у Афанасия Никитовича. Тем более что я могу не учесть тонкостей, мне нужно посоветоваться с ним. (Достоинно проявляет себя в отработке возражения «Не соединяем»).

– я и прошу меня соединить, чтобы уточнить детали и уже на основании нашего разговора выслать предложение, которое максимально подходит под ваши запросы.

– Чтобы построить корабль, нужен чертеж. Вот и мне нужны указания от Афанасия Никитовича! Его указания – это для меня чертеж. А корабль – это мое предложение. (Золотая фраза!).

– Есть три довода в пользу того, чтобы вы соединили меня с ИИ.

1.Первый – наше предложение актуально (Актуально – хорошее слово, когда не знаешь, что сказать – говори актуально).

2.Второй – чтобы выслать предложение, нужно уточнить детали.

3.Третье – у директора по строительству сразу могут возникнуть технические и коммерческие вопросы. Я на них отвечу без промедления. Поэтому прошу вас соединить.

– Мне нужно только три минуты драгоценного времени ИИ!

– А в каких случаях в прошлом ИИ разрешал соединять с ним?

– ИИ сам потом вас похвалит, что вы оперативно разобрались и соединили с ним такого интересного поставщика, как мы.

- Да, предложение по мейлу – это важно, но разве это мешает нам переговорить в течение двух минут?!

- Вы же сами знаете, насколько занят ИИ! Вы бы стали разбирать большое предложение, которое не отражает ваших запросов?

А если вы уточнили поставщику какие-то детали, то потом вам и интереснее читать, и время экономите. (Но секретари не всегда любят, когда им слишком подробно объясняют, использовать аккуратно).

- Заинтересует ли вас наше предложение, с помощью которого вы сможете сэкономить...?

## Глава 2

Возражение №1 – Вышлите ваше предложение на почту (ЛПР).

- Что именно Вас заинтересовало из моих предложений?

- Что должно быть в моем предложении, чтобы оно Вас заинтересовало?

- Уточните, пожалуйста, Вы будете принимать решение о заказе самостоятельно или решение зависит от кого-то еще?

- Лучше все обсудить при встрече. Вам удобно завтра в 3 в Вашем/нашем офисе?

- Обязательно вышлю. (Какой у Вас адрес? Я только что выслал). Вы могли бы открыть почту и посмотреть, получили ли Вы письмо? Приложение открывается? Откройте, пожалуйста, вторую страницу...

- Что должно быть в моем предложении, чтобы Вы начали с нами работать?

- На каких условиях Вы готовы переключиться на сотрудничество с нами?

- Предлагаю встретиться, когда Вам будет удобно уделить мне несколько минут?

- С удовольствием вышлю. Чтобы выслать только то, что Вам нужно, позвольте задать Вам несколько уточняющих вопросов?

- Мы же с Вами деловые люди, понимаем, что по электронной почте серьезные вопросы не решаются? Мы могли бы с Вами встретиться...

Возражение №2 - Я подумаю, посоветуюсь (ЛПР).

- Что мешает принять решение сейчас?

- Что Вам мешает сейчас принять решение?

- Что Вам мешает принять решение сегодня?

- Вас что-то смущает в предложении / товаре / Вашем выборе?
  
- Что Вас останавливает?
  
- Какая информация Вам нужна для принятия решения?
  
- Какая Вам нужна дополнительная информация для принятия решения?
  
- А что нужно для того, чтобы Вы сегодня сделали выбор?
  
- Рассказать Вам, на что важно обращать внимание при выборе такого товара?
  
- Что для Вас важно в этой продукции?
  
- По каким критериям Вы выбираете?
  
- Сколько времени Вам нужно на раздумья?
  
- Вы не боитесь упустить время?
  
- Когда Вам удобно перезвонить / встретиться?

- Вам нужна профессиональная помощь в выборе и формировании заказа?
  
- Над чем именно Вы собираетесь думать?
  
- Над чем конкретно Вы хотите подумать?
  
  
- Вас что-то смущает?
  
  
- Подумаете? (Вопросы из одного слова использовать только в крайних ситуациях, когда совсем уже ответить нечего и пауза затягивается, но вы же красавеллы и такого не случится).
  
  
- Посоветуетесь? (Смотри предыдущий пункт).
  
  
- Когда Вам позвонить, чтобы узнать о положительном ответе (о Вашем согласии?) (Добавлять нотки юмора, могут воспринять как наглость).
  
  
- А почему бы не подписать прямо сейчас?
  
  
- Что мне изменить в своём предложении, чтобы Вы его приняли сейчас?
  
  
- Правильно ли я поняла, что что-то мешает Вам принять решение?
  
  
- Неужели Вы откажетесь от столь выгодных условий?

- А если я Вам предложу... (АРГУМЕНТЫ ВСЕГДА ДОЛЖНЫ БЫТЬ САМЫЕ СИЛЬНЫЕ). Вы сможете сейчас подписать контракт?

- У Вас есть сомнения? (Подготовить ответы на возможные сомнения - их обычно немного, чаще всего стандартные возражения).

- Мы можем Вам предоставить телефон нескольких клиентов, которые уже пользовались нашими услугами. Это поможет Вам справиться с сомнениями? (Либо референс-лист).

- Если Вы отложите приобретение на завтра, возможно, этой продукции не будет, так как она пользуется большим спросом. Вы ведь не хотите так рисковать? (Немного шаблонно, но действует).

- Мы могли бы вместе обсудить то, над чем Вы хотите подумать? (Очень хорошая фраза).

- Сколько времен, примерно, Вам нужно, чтобы принять решение?

- Давайте я завтра перезвоню после 14.00, Вы будете на месте?

- Отлично! Когда я смогу подъехать, чтобы узнать результат?

- Как Вы смотрите на то, чтобы встретиться в Вашем офисе завтра уже для подписания контракта?

Возражение №3 – Дорого (ЛПР).

- По сравнению с чем дорого? А с чем сравниваете?

- Правильно ли я Вас понимаю, что дело только в цене? Вас не устраивает только цена?

- Вы хотите узнать, что входит в цену?

- Вам важна уверенность в том, что товар качественный и прослужит долго?

- Почему Вы считаете, что дорого?

- Вам интересны дополнительные возможности, которые входят в стоимость?

- Какая цена Вас бы устроила?

- Вам предложить другой вариант?

- Товар Вам нравится?

- Правильно я Вас понял – это единственное, что останавливает Вас в работе с нами?

– Значит, все остальные условия Вас устраивают? (Таким способом акцент смещается на ряд положительных аспектов, после которого, отработываем вопрос цены).

Конец ознакомительного фрагмента.

----

Купить: [https://tellnovel.me/ru/knyazev\\_egor/knyaz-hanterov-manual](https://tellnovel.me/ru/knyazev_egor/knyaz-hanterov-manual)

Текст предоставлен ООО «ИТ»

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: [Купить](#)