



Arama Öncesi Hazırlık

R. ŞAFAK KEKLİK



Harika bir hafta
geçirmenin sırrı,
Pazartesi gününü
sıçrama tahtası
olarak kullanmaktır.

Hazırlık



En sıcak potansiyel
müşterinizi
Pazartesi sabahına
programlayın.
Pazartesi sabahı bir
satış eğitim kaseti
dinleyin.

Hazırlık



Verimli bir hafta için
Pazartesi gününe
yeterince randevu
alın.
Tüm hafta boyunca
çok çalışın.

Hazırlık



Cuma sabahı bir
satış eğitim kaseti
dinleyin.
Haftayı kapatmak
için Cuma öğleden
sonra bir satış
yapın.

Hazırlık



Pazartesi
randevularını
cumadan teyit edin
ve saęlamlayın.
Bir sonraki hafta için
en az beş randevu
ayarlayın.

Hazırlık



Potansiyel müşteri
bankanızı dolu tutun.
Haftanın ilk gününde
yaptıklarınız geri
kalan günlerin
gidişatını belirler.

Hazırlık



Pazartesi günü
yaptıklarınız,
tamamıyla bir hafta
önceki hafta ne
kadar akıllıca
çalıştığınızın
üzerine kuruludur.

Hazırlık



Her řirkette karar
yetkisinden emin
olduđunuz bir kişi
vardır = CEO
Neden başka bir
pozisyondan
başlayasınız?

Karar Mercii



Ne kadar yüksekten
başlarsanız, o kadar
çok başarı elde
etme şansınız
vardır.

Karar Mercii



Başlamadan önce
hazırlanın. Bu
oyunda tek atış
hakkınız var, en iyi
atışınız olsun.

**Bir CEO ile irtibat kurmak ve sayı
kaydetmek için bir plan.**



Yazılı bir eylem
planınız olsun.

**Bir CEO ile irtibat kurmak ve sayı
kaydetmek için bir plan.**



Görüşmeye
başlamadan önce
satışa hazırlıklı olun.

**Bir CEO ile irtibat kurmak ve sayı
kaydetmek için bir plan.**



Lideri ismiyle
belirleyin ve
hakkında
öğrenebileceğiniz
bütün bilgileri
öğrenin.

**Bir CEO ile irtibat kurmak ve sayı
kaydetmek için bir plan.**



Başkanın
sekreterinin adını
öğrenin ve kullanın.
Öğrenebileceğiniz
bütün kişisel şeyleri
öğrenin.

**Bir CEO ile irtibat kurmak ve sayı
kaydetmek için bir plan.**



Başlangıç cümleiniz
olsun ve konuya
doğrudan girin.
Konuyu **onun** ilgisini
çekecek şekilde
aktarın.

**Bir CEO ile irtibat kurmak ve sayı
kaydetmek için bir plan.**



Fazla değil beş
dakika isteyin.
Reddedilerseniz beş
kere daha deneyin.

**Bir CEO ile irtibat kurmak ve sayı
kaydetmek için bir plan.**



Onlara ulaşması
zor, randevu alması
daha zor ve satış
yapması en
kolaydır.

CEO ve süreç hakkında notlar.



O konuyla
ilgilenirse, sizi
elinizden tutarak
anlaşmayı asıl
yapacak ekip
üyesiyle tanıştırır.

CEO ve süreç hakkında notlar.



Eğer gönderdiği kişi
atlatmaya
çalışıyorsa güçlü bir
mesaj vermediniz
demektir. Tekrar
onunla görüşün ve
randevu kopartın.

CEO ve süreç hakkında notlar.



Eğer karar
merciindeki
yetkilinin önüne
çıkamazsanız,
battınız.

Karar Mercii



Yazılı teklifiniz
olsun.
Değınmek
istediğıniz her konu
hakkında notlarınız
olsun.

CEO ve süreç hakkında notlar.



Öngörülen soru ve
cevaplar listesi
yapın.
Numune ve
göstereceğiniz
şeyler olsun.

CEO ve süreç hakkında notlar.



İnanırlılığı
güçlendirecek
şeyleriniz olsun.
Erken gidin.
Gözleriniz hiç
olmadığı kadar
keskin olsun.

CEO ve süreç hakkında notlar.



Bilgili olun ve
alıcının bakış
açısına uygun
cevaplar verin.
Hatırda kalır bir kişi
olun.

CEO ve süreç hakkında notlar.