

Как подготовиться к Холодному Звонку

1. **Первое правило холодного звонка — досконально изучите свой товар или услугу.** Вы должны чувствовать себя как рыба в воде, полны уверенности в себе и в своей квалификации.
2. **Составьте список организаций, которым вы намерены позвонить.** Нужно заранее подготовить Базу на следующий день, чтобы не отвлекаться на ненужные поиски контактов. Запишите название, номер телефона и имя человека, с которым вам предстоит разговор.
3. **Вообразите себя разведчиком.** Прежде чем позвонить клиенту, узнайте о нем как можно больше информации, интернет вам в помощь. Это не только придаст уверенности, но и расположит к вам собеседника. Через поисковые системы можно найти контакты ЛПР, тогда вам не придется обходить секретаря.
4. **Перед звонком не нагружайте себя лишними размышлениями и проблемами,** а лучше постарайтесь снять напряжение и расслабиться.
5. **Найдите способ поднять себе настроение, вам станет проще улыбаться людям.** Конечно, по телефону нельзя увидеть мимику или жесты собеседника, но можно услышать. Улыбка не только снимает напряжение, а и придает голосу более мягкое, приятное звучание.