

## דוגמאות לתסריטי שיחות מכירה:

### 1. תסריט מכירה- תחום הטיפול / אימון

שלום \_\_\_\_\_, אני חוזרת אליך בהמשך להתעניינות שלך בטיפול אלטרנטיבי (או כל תחום אחר).

מה שלומך?

איך שמעת עליי?

מה הסיבה שבגללה פנית אלי?

כמה זמן את כבר סובלת מהבעיה הזו?

האם כבר ניסית לפתור את הבעיה בדרכים אחרות?

מה את מצפה להשיג מהטיפול?

מה יחשב בעיניך לטיפול מוצלח?

בסדר גמור, אז כמו שאני מבינה, את מעוניינת בטיפול שיעזור לך עם \_\_\_\_\_ (הבעיה שהעלתה כמו: כאבי גב, התמודדות מוצלחת עם מצבי לחץ או כל נושא אחר).

יופי. אז את בטח תשמחי לשמוע שטיפול בכאבי גב, זה באמת אחד מתחומי ההתמחות שלי. ב-X השנים האחרונות טיפלתי בכמה מטופלים שהגיעו אלי עם הבעיה שאת מתארת, ולאחר מס' טיפולים, הבעיה פשוט נפתרה – הם כבר לא סבלו מ\_\_\_\_\_ או לחילופין: הם התחילו ליישם את השיטה לניהול עצמי שלמדו אצלי, מה ששיפר להם את איכות החיים והיחסים הבינאישיים בצורה משמעותית.

זו בדיוק התוצאה שגם את מעוניינת להגיע אליה, נכון?

יופי. את בטח רוצה לשמוע איך מתנהל התהליך, נכון?

אז בפגישה הראשונה שלנו, אני אאבחן את הבעיה והמקור שלה, ובהתאם לאבחון, אתחיל בטיפול בשורש הבעיה.

הקושי היחיד שאני מזהה קשור ביומן הצפוף שלי. כל השבוע הזה אני כבר מלאה. נוכל לתאם לשבוע הבא. את מעדיפה ביום שלישי ב9:30 או בחמישי ב19:00?

אוקיי. אז קבענו בחמישי ב19:00. יש לי רק בקשה ממך. במידה ומסיבה כלשהי את לא יכולה להגיע, תדאגי בבקשה לעדכן אותי לפחות יום אחד מראש, כדי שלא יקרה מצב שהתור הזה ילך לאיבוד.

נתראה בקרוב. ערב טוב.

שימו לב: במידה והלקוחה שואלת במהלך השיחה: תוך כמה טיפולים יהיה ניתן לפתור את הבעיה?

התשובה: זה מאוד תלוי. בד"כ לוקח לי בין \_\_\_ ל- \_\_\_\_\_ פגישות לטפל בבעיה. כדי לענות לך בצורה מדויקת יותר, אני קודם צריכה לראות אותך ולאבחן את הבעיה.

## 2. תסריט מכירה- חברה שמוכרת תוכנה להשקעה בשוק ההון

בוקר טוב, אני מדברת עם דורון?

שלום דורון, מה שלומך?

אני שמח/ה לשמוע. נעים מאוד, לי קוראים \_\_\_\_\_ מחברת \_\_\_\_\_, באילו אסטרטגיות אתה משתמש היום כדי לסחור בבורסה?

שאלות נוספות:

- כמה זמן כבר אתה עובד בשיטות האלה ?
- האם אתה מרוצה מהרווחים שלך ?
- עד כמה אתה בטוח בעצמך כשאתה מקבל החלטות בשוק ההון?
- היית מעוניין לשמוע על התוכנית שיכולה לשדרג לך את שיטת ההשקעות ולהגדיל את הרווחים?

אחרי השאלות, נעבור להציג בקצרה את המוצר. ההצגה של המוצר יכולה להיות בדרך הבאה:

אתה בטח תשמח לשמוע ש – התוכנית שלנו תהפוך אותך למקצוען בתחום ההשקעות, כך שתשקיע בהצלחה ובקלות – עם שיפור הביטחון שלך בצורה משמעותית וכמובן גם הרווחים. סוף סוף תרגיש שאתה יודע בדיוק מתי להיכנס למנייה ומתי לצאת.

מי שילמד אותך את השיטה הוא אחד הסוחרים הידועים והמצליחים ביותר בארץ כבר עובד 10 שנים על כסף אמיתי עם השיטות שאתה הולך ללמוד אותם, השיטה תעבוד גם עבורך כי היא מוצגת בצורה ברורה וקלה ליישום. סה"כ אתה תלמד 5 אסטרטגיות שונות להשקעה, זה מתאים גם לישראל וגם לארה"ב, איפה אתה סוחר ? \_\_\_\_\_ מעולה, אז זה מתאים גם לך....

אני חייב לציין שיש לנו שיעורי בית שחובה לעשות, כי אם לא תעשה ולא תיקח את זה ברצינות אז אני מעדיף לא לצרף אותך לקורס. האם יש לך מספיק משמעת לראות את הקורס ולעשות שיעורי הבית? אתה מוכן לקחת את זה ברצינות ? ניר בעצמו בודק את השיעורי בית.

אחלה פתח את היומן, אנחנו מתחילים ב 15.3 בשעה 19:00 בדיוק כל יום רביעי, רשמת לך ?

אחלה, אז אני רק אעבור על הפרטים שלך, המייל שלך הוא \_\_\_\_\_

שם מלא \_\_\_\_\_  
טלפון נייד \_\_\_\_\_

מעולה, אני רק אגיד שמזל שפנית אלינו מוקדם כי המחיר היום מוזל משמעותית בגלל שזאת הרשמה מוקדמת, אז במקום 3900, זה יוצר לך רק 11\*297. או 2970 בתשלום אחד .. אז כמה תשלומים את רוצה את זה?

לסיום:

דורון, שמחתי מאוד לדבר איתך. תזכור שכדי לראות תוצאות, חשוב שתיישם את הדברים שאתה לומד. כמוכן שאנחנו כאן לרשותך במהלך הלמידה שלך (לעודד את הלקוח שעשה בחירה טובה בכך שבחר בכם).