



JAK SPRÁVNĚ TELEFONOVAT

Jak vést obchodní hovor

zNulyNaMiliardu.cz (C) Michal Karmazín



TEFEFONOVÁNÍ PRÝ UŽ NEFUNGUJE





OBSAH PDF E-BOOKU

1. NEZBYTNOST, KTERÁ SE MOC NEUČÍ
2. KDY NENÍ DOBRÝ NÁPAD TELEFONOVAT
3. ZÁKLADNÍ FORMULE TELEFONNÍHO HOVORU
4. VZOR KOMUNIKACE: RODINA (HORKÝ TRH)
5. VZOR KOMUNIKACE: ZNÁMÍ (TEPLÝ TRH)
6. VZOR KOMUNIKACE: CIZÍ (STUDENÝ TRH)
7. ZÁVĚREČNÝ BONUS A DÁREK NAVÍC



TELEFONOVÁNÍ SE MNOHO LIDÍ BOJÍ

*„Tak si teď hezky vypracuj jmenný
seznam s minimálně 100 známými
a ještě dneska to spolu obvoláme!“*



Je Vám toto povědomé?
Zažili jste toto někdy?
Jak jste se cítili?



**Z NULY NA
MILIARDU**



VĚRTE MI, ZNÁM TO VELMI DOBŘE

Poprvé jsem tento pocit zažil ještě ve
finanční branži a dneska už se nebojím
přiznat, že jsem měl tehdy z volání...

HROZNÝ STRES A STRACH!

Dostali jsme jeden vzor a pak už následoval
jen takový ten psychologický nátlak. No...
blbý pocit z toho mám vlastně až dodnes.

Jak jsem to teda prolomil?

No nebylo to jednoduché a nebylo to hned.
Ale když to zkrátím, tak se mi to povedlo tak,
že jsem se to naučil dělat správně.



VŠE ZAČÍNÁ V HLAVĚ

Ještě před tím, než to člověk může vůbec začít dělat správně, je potřeba udělat něco, co se nikde moc neučí, nebo se na to zapomíná...

Zprv je třeba si vyhodit z hlavy,
že někoho s něčím otravuji.

Dokud to tam bude, neuspějete!
Budete vysílat strach, kolem sebe.

Musíte jít přes pomoc. Nahradte ve své hlavě slova „nabízení“ a „prodej“
za slovo „POMOC“...

Ptejte se sami sebe:
*„S čím bych jí / nebo mu / mohl pomoci
s tím, co mám v ruce?“*

Přemýšlejte nad tím tak dlouho, dokud nebude cítit jen a jen dobrý užitečný pocit!





AŽ MÁM PEVNÝ POSTOJ, TAK POKRAČUJI...

Dokud nebudete opravdu věřit sami sobě že to,
co máte v ruce, je opravdu užitečné a dobré
i pro ostatní lidi, tak **nemá vůbec cenu
s kontaktováním ani začínat!**

Jak zvednout Vaši vlastní sebedůvěru
a pevný postoj ve Váš produkt/službu? Jednoduše.

**Každý produkt i služba funguje lépe,
když to nejprve sami na sobě vyzkoušíte ;)**

Opravdu Vám radím, bez vlastní osobní zkušenosti
v tom raději ani nepokračujte, protože
byste se pravděpodobně, opět jen zklamali!

Možná píší něco, co se Vám moc nelíbí, nicméně moje
snaha není v tom, abych se Vám zalíbil jako spisovatel,
moje snaha je, abyste uspěli – to mě motivuje!



KDY ROZHODNĚ NENÍ DOBRÉ VOLAT?

- a) KDYŽ JSTE NEMOCNÍ
- b) CÍTÍTE SE ŠPATNĚ, UNAVENÍ
- c) JSTE NAŠTVANÍ, PODRÁŽDĚNÍ
- d) NECÍTÍTE SE VE SVÉ KŮŽI
- e) MÁTE NĚJAKÝ SPLÍN, JSTE POD TLAKEM

Nejsem zastáncem nějakého vymlouvání se,
ale když přijde na telefonování, jsou zde i situace,
kdy prostě volat není dobré. Proč?

Protože lidé v telefonu neposlouchají ani tak
co říkáte, jako spíš, **jak to říkáte** – a jak se cítíte,
jde fakt poznat i jen z pouhého tónu hlasu,
proto VOLEJTE, JEN KDYŽ JSTE OK!



ZÁKLADNÍ FORMULE OSLOVENÍ

a) POZDRAVENÍ

b) PROLOMENÍ LEDŮ (tzv. „ICE-BREAK“)

c) VYVOLÁNÍ POTŘEBY

d) NABÍDNUTÍ ŘEŠENÍ

e) DOMLUVENÍ TERMÍNU

Jsem velkým zastáncem
jednoduchosti a duplikace.

A v praxi mám mnohokrát vyzkoušeno,
že to může zvládnout téměř kdokoliv,
kdo je ochoten si osvojit moje vzory hovorů,
které nám vydělaly, už moc a moc milionů:



VZOR HOVORU RODINA (HORKÝ TRH)

STRATEGIE:

U rodiny si nesmím ale absolutně na nic hrát.
Zapomeňte na to! Znají Vás až moc dobře ☺

Ano, ano, jsou to oni, kdo pamatují,
všechny ty Vaše předchozí neúspěchy a proto,
pokud za nimi nepůjdete s pokorou,
nebudete mít žádnou šanci!

Znova Vám dobře radím,
dejte bokem veškerý obchodní žargon
a buďte tak „normální“, jak jen můžete být.

Co nám u této skupiny pomáhá,
je důvěra i to, že nás mají (aspoň v rámci toho,
že jsme rodina), tak nějak rádi ☺



VZOR HOVORU RODINA (HORKÝ TRH)

Toto je příklad např. na sestru, ale dosadte si i jiné..

*„Ahoj ségra, můžu se Tě na něco zeptat?
(Né neboj, peníze půjčit nepotřebuju :-D...)*

*Narazil jsem na zajímavou firmu, jejichž
produkt / služba na mě udělaly dojem.*

*Tady věřím, že můžu opravdu uspět
a proto jsem se zapojil a nyní ,
bych se Tě chtěl zeptat na Tvůj názor,
kterého si nejvíc cením – však jsi moje rodina,
Ty mi vždy řekneš, co si o tom, opravdu myslíš.*

*Mohla bys mi trošku pomoci a stát se
mým prvním referenčním zákazníkem?
Mrkla bys na to a jen to vyzkoušela?
Moc by mi to pomohlo. Dík.“*

- **Pokud je normální vztah, sestra těžko řekne NE.**



**Z NULY NA
MILIARDU**



VZOR HOVORU ZNÁMÍ (TEPLÝ TRH)

STRATEGIE:

Naši známí a přátelé jsou skupina,
kde už více musíme stavět na logice,
jak srdci. Také o nás toho hodně ví,
jelikož se s některými známe
už opravdu dlouho.

Opět bude vítězit upřímnost, přímocharost,
vážný zájem o ně a naslouchání,
s čím, bychom jim mohli pomoci/prospěti.

**Úkol číslo 1 je zjistit jejich potřebu,
jejich tzv. „proč“. To nám pomůže tzv. „ušíť“
např. náš „zvací telefonát“ doslova na míru.**

Pokud ale nevíte, co by chtěli,
tak se neunáhluje a nic nenabízejte!!!





PŘÍKLAD HOVORU ZNÁMÍ (TEPLÝ TRH)

*„**Michal:** Ahoj Pepo, volám Ti kvůli jedné důležité věci,
ale nejdřív mi řekni, jak se vůbec máš a co u Tebe nového?*

***Pepa:** Ahoj Michale, no všechno celkem ok
i když vždy může být líp i hůř, že?
A co pro mě máš, co potřebuješ?*

***Michal:** Souhlas Pepo, nic nepotřebuji,
ale jen se Tě pak chci na něco zeptat.
Pořád jsi tam v té práci, kde je ten přísný šéf?*

***Pepa:** Ano jsem, co jiného bych dělal, že?*

***Michal:** To je vlastně, proč volám, abych se zeptal...
Kdybych měl pro Tebe něco, kde by šéf nebyl,
ale dobré provize ano, zajímalo by Tě to?*

***Pepa:** A o co by se jednalo Michale?*

***Michal:** Jednalo by se o přivýdělek k práci.
Máš Wifi a večer čas 30 minut? Ano?
Dobře, pošlu Ti video a pak si zavoláme..
Tvůj názor, mě hodně zajímá – Teď promiň,
ale musím běžet, rád jsem Tě slyšel, tak večer ahoj!“ ☺*





VZOR HOVORU CIZÍ (STUDENÝ TRH)

STRATEGIE:

Studený trh jsou absolutně cizí lidé, kde je výhoda, že neví vůbec nic o našich životních prohrách.

Nevýhoda zase je, že u nich nemáme, ale vůbec žádnou důvěru.

Obchod je však postaven na důvěře.

Bez důvěry, nebude nikdy obchodu.

Lze důvěru nějak rychle získat?

Nikoliv – buduje se časem.

Co však lze získat ihned je probuzení zvědavosti.

Proto bez dalších omáček jdeme přímo na příklad - to je nejlepší inspirace pro Vás, podle toho si jednoduše uděláte svoji verzi...

Např. našli jste někde nějakou vizitku, nebo máte kontakty na nějaké živnostníky (OSVČ)?



**Z NULY NA
MILIARDU**



VZOR HOVORU CIZÍ (STUDENÝ TRH)

„Michal: Dobrý den, tady Michal Karmazín a volám Vám,
jelikož mám kontakt z Vašeho webu.

OSVČ: Dobrý den... aha dobře a co si přejete,
nebo co potřebujete?

Michal: Chtěl jsem se Vás jen zeptat, zda-li by Vás zajímalo,
jak zvednout obrát, potažmo i zisk, Vaší firmě?

OSVČ : No jistě, koho ne, ale jak byste toho chtěl jako docílit?

Michal: Možná bych měl pro Vás něco,
co by mohlo vhodně doplnit a posílit Vaše podnikání.
Nejlepší by bylo, kdybych Vám to poslal a až se podíváte,
tak to probereme, máte email?

OSVČ: No, no... jistě, že máme email,
ale o co by se jako mělo jednat?

Michal: Ty materiály (video, pdf) Vám právě musím ukázat,
tak kam Vám to mohu teda poslat?

OSVČ : No, no dobře teda, tak to pošlete na tento email...

Michal: Ok posílám ... a kdy si myslíte, že to budete mít shlédnuto?
..Dobře.. Tak já se pak ozvu a probereme (po tel, osobně)... Nashle! ☺ "



VZOR HOVORU CIZÍ (STUDENÝ TRH)

TIP Z PRAXE:

Na opakovanou otázku, „o co se jedná“, odpovězte:
„Potřebuji Vám to ukázat a to po telefonu nelze“!

**Trvejte na zaslání přes email,
anebo na osobní schůzce. A pak dosledovávejte!**

Jako OSVČ si představte třeba kosmetický salon,
bio-potraviny, zubařskou ordinaci, lékařskou ordinaci,
fitko, majitelku prostor na cvičení jógy, majitele
realitky, makléřské firmy, autoservis, chiropraktika,
výživového specialistu, poradce pro hubnutí,
prostě jakékoliv živnostníky, kteří jsou v souladu
s Vaší službou, či businesssem...

**Vzor bude fungovat, ale nepočítejte
s úspěchem 100%! Stejně jako Vy, je oslovují i jiní...**



BONUS A DÁREK

ODHALENÍ MILIARDOVÉHO
PRODEJNÍHO SYSTÉMU 8X

ZDARMA



ODHALENÍ MILIARDOVÉHO PRODEJNÍHO SYSTÉMU 8X



**Jak prodávat
bez reklam**

ODHAL SYSTÉM 8X:
Jak prodávat bez reklam

<https://bit.ly/40yZwGa>



ODHALENÍ MILIARDOVÉHO PRODEJNÍHO SYSTÉMU 8X



Komunita

Proč je komunitní marketing nadčasový způsob jak opravdu vlastnit svůj business.



Mindset

Nastavení mysli ze zaměstnaneckého smýšlení na podnikatelské. Co bolí to roste.



Networking

Kde a jak brát kontakty na zajímavé obchodní partnery a zákazníky, kde je začít vyhledávat.



Pitch

Jak nabízet Vaši příležitost bez nahánění, nátlaku či vnucování. Jak si přitáhnout zakázky.



Prezentace

Jak prodat Vaše služby či produkty, ať už je to cokoliv, jaké metody jsou nejefektivnější a jak se to dělá bez koruny do placené reklamy?



Dosledování

Uzavírání rozdělaných obchodních jednání je klíčové, abyste dostali zaplacené za Vaše úsilí. Kdo nedotahuje, "umírá".



On-Boarding

Nábor obchodníků do obchodní sítě. Přivítání, uvedení, zaškolení, odstartování, klíčové první kroky, jak se multiplikovat.



Duplikace

Zapomeňte na 10X RULE. Víte o tom, že lze dosáhnout 100X nebo i 1000X RULE? Duplikace je klíč, odhalte tajemství!

ODHAL SYSTÉM 8X:
Jak prodávat bez kapitálu

<https://bit.ly/40yZwGa>



ODHALENÍ MILIARDOVÉHO PRODEJNÍHO SYSTÉMU 8X

JAKÉ KNOWHOW, ODHALÍM DNES NA WEBINÁŘI?

- Jak zajistit masivní prodeje
- Jak získat plno zákazníků i spolupracovníků
- Odhalím můj ověřený 8mi krokový systém jak z nuly k miliardě bez pálení peněz na placenou reklamu !

TENTO WEBINÁŘ ZDARMA JE PRO VÁS POKUD:

- Nejste influencer
- Nemáte hodně sledujících
- Nejste AI expert
- Nejste guru na digitální online marketing

ODHAL SYSTÉM 8X:
Jak prodávat bez followerů

<https://bit.ly/40yZwGa>



ODHALENÍ MILIARDOVÉHO PRODEJNÍHO SYSTÉMU 8X

- **Obavy z námitek** – řešení nejčastějších argumentů
- **Příklady obchodních jednání** – návody, vzory
- **Nízká míra schůzek** – jak nasekat plný diář
- **Nízká konverze** – jak zlepšit úspěšnost a víc vydělat
- **Chaotický time-management** – co dělat první, co pak
- **Pokles motivace** – jak nevyhořet a ještě mnohem víc...

ODHAL SYSTÉM 8X:
Jak prodávat bez komunity

Vidíme se uvnitř

Je to úplně ZDARMA!





„NIKDY SE NEVZDÁVEJ,
STOJÍ TO ZA TO!“ 😊