LA TELEFONATA PER IMPLEMETARE LA RETE

COMINCIAMO CON UNA CERTEZZA:
Non esiste una seconda opportunità per dare una buona PRIMA impressione.
Che sia fatta ad un amico o ad uno sconosciuto, se non susciti la giusta curiosità non succederà nulla.

Per fare una telefonata efficace, non dobbiamo pensare di diventare professionisti del call center, assolutamente noooooo.
La telefonata ha solo un obiettivo: **FISSARE UN APPUNTAMENTO.**
Non è argomentare al telefono, non è mettersi a spiegare al telefono, **è solo un biglietto da visita vocale.**

ARGOMENTAZIONI POSSIBILI ADATTABILI A TUTTI GLI INTERLOCUTORI

Risposta alle domande più frequenti che ti fanno durante la telefonata:
- **di cosa si tratta?**
- **mi anticipi qualcosa?**
- **ecc.....**

Guarda, siamo nel 2023:
- ti potrei mandare un sito;
- ti potrei indirizzare su una landing page;
- ti potrei mandare un video.

se facessi questo ti farei vedere l'azienda con cui collaboro, non ho niente da vendere, **il nostro appuntamento è per capire cosa possiamo fare insieme, e per vedere cosa possiamo fare insieme dobbiamo vedereci.**

QUESTO FA TUTTA LA DIFFERENZA DEL MONDO

Il più grande errore da non commettere è trasformare la chiamata in una presentazione:
"è una grande opportunità....."
"mi devi credere....."
"mi sta cambiando la vita....."
è il più clamoroso degli autogoal.

IL TELEFONO PESA 100 kg.

Spesso, soprattutto all'inizio il telefono pesa molto.
Devi saperlo, non è il telefono, ma **LA PAURA DEL RIFIUTO**.
A qualcuno può capitare, dopo aver stilato la lista nomi e aver cercato il numero, di inviare la chiamata e poi pensare:
"Speriamo che non risponda, speriamo che non risponda".
Altre volte invii, fai fare 3 squilli e subito attacchi, poi ti richiama dopo qualche minuto e sei tu che non rispondi, ecco che con tutta probabilità ora dirai a te stesso: "adesso non sono pronto io, lo richiamerò più tardi!"

COSA SERVE:

1) Un filino di coraggio
2) Un metodo
3) Capacità di immedesimarsi nell'altro

Il telefono è uno STRUMENTO, non un NEMICO.

PREPARAZIONE MENTALE

È vero che per te si tratta di fissare un appuntamento, ma è vero anche che mentre per te è una telefonata che ti permetterà di creare un'opportunità in più, generare volumi e fatturati, fare carriera ecc…, in quel momento quella telefonata può significare anche cambiare la vita di qualcuno.
Mentre per te è una delle 10 chiamate che farai quel giorno, dall'altra parte l'interlocutore riceve LA TELEFONATA.

Stiamo per fissare un appuntamento in cui diremo a questa persona che nonostante sia il 2023, stiamo attraversando un periodo **MOLTO TOSTO** (post pandemia, guerra, crisi energetica, cambiamento climatico, ecc.), ma **SI PUÒ FARE!!!**
Devi avere la consapevolezza che gli presenterai un'opportunità in uno dei mercati più ricchi dei prossimi 10 anni.
A volte sembra che la gente non abbia voglia di lavorare, ma è solo un'apparenza: la realtà è che non ha più voglia di lavorare per 1300€ al mese, le persone hanno voglia di avere PROSPETTIVE, di poter coltivare e realizzare UN SOGNO.
Ecco perchè prepararsi alla telefonata è importantissimo.
FARSI 3 DOMANDE:

1) Chi sto contattando?
2) Che grado di fiducia c'è?
3) Per quale motivo dovrebbe dirmi di si?

COME SUPERARE I BLOCCHI

Per superare i blocchi è necessario AGIRE, se vuoi creare la tua rete bisogna che compili la tua lista nomi e che inizi a telefonare.
L'indicazione dell'azienda è quella di avere almeno sempre 5 collaboratori diretti che vogliano intraprendere la carriera in W 4 House partendo da Sales Manager, e avere almeno 5 segnalatori.
Spesso diciamo: si lo so, ma se lo sai perchè non lo fai?
La differenza sta tra la COMPETENZA e la CONOSCENZA.
La competenza è il sapere teorico e la conoscenza è il sapere pratico, ossia quello che sai e applichi tutti i giorni.
Spesso accade che ottiene di più chi conosce meno ma FA 10 appuntamenti alla settimana, rispetto a chi conosce perfettamente la teoria ma ne fa 2.
Serve concentrarsi sempre sulla prestazione, intanto stai capitalizzando esperienza e migliorerai sempre di più, ricorda che l'unica cosa che dipende esclusivamente da te è proprio la quantità di attività che fai ogni giorno.
Tutti siamo alla ricerca di autostima e per consolidarla abbiamo bisogno di risultati: per avere risultati bisogna mettere in atto azione, si tratta di un circolo virtuoso che più gira veloce più si alimenta e migliora, più agiamo quantitativamente e qualitativamente, migliori saranno i risultati e quindi finalmente maggiore sarà l'autostima.
Non esistono blocchi specifici, non esistono persone prive di capacità, esistono stati d'animo e mentali che fanno diminuire le capacità che rimangono latenti.
Come si superano? Agendo con l'azione.
Il fare costruisce crescita e consapevolezza, diventa un esempio virtuoso di impegno perché dipende da te.

ESEMPIO DI TELEFONATA AD UN CONOSCENTE:

Ciao Mattia, come stai?

Ascoltare la risposta con attenzione ed essere interattivo.....

Ho bisogno di vederti perchè ti voglio parlare di una cosa che potremmo fare insieme,

- facciamo un'oretta martedì o giovedì?
- preferisci di mattina o pomeriggio?
- alle 14.00 o alle 17.00?

Confermare l'orario e ricorda: **MAI RINGRAZIARE!!!!!!!!**

ESEMPIO DI TELEFONATA AD UNA REFERENZA:

Buongiorno Mattia, sono .....

Vado subito al sodo, la chiamo perchè mi ha dato il suo nome ..... e mi ha parlato molto bene di lei.

Operando nel mercato dell'edilizia green vorrei incontrarla per capire se anche lei può trarre vantaggio economico da quel che le mostrerò,

DI COSA SI TRATTA?

Proprio per questo concorderei un appuntamento di persona, ci vorrà un'oretta, vengo volentieri a trovarla, quando le può andare bene?

Ascoltare la risposta con attenzione ed essere interattivo ..... mattina o pomeriggio?

- Alle 14.00 o alle 17.00?

Confermare l'orario e ricorda: **MAI RINGRAZIARE!!!!!!!!**

ESEMPIO DI TELEFONATA AD UNA PERSONA CHE ANCORA NON CONOSCI,

MAGARI DA RICERCA SU LINKEDIN:

Buongiorno Mattia, sono .....

Vado subito al sodo, la chiamo perchè ho visto il suo profilo di Linkedin e mi pare che:

- operi nel mercato dell'edilizia green;
- oppure: abbia esperienza e attitudine al lavoro in team;
- studio tecnico: essendo LEI un tecnico nell'edilizia, e IO

operando nel mercato dell'edilizia green vorrei incontrarla per capire se anche lei può trarre vantaggio economico da quel che le mostrerò.

DI COSA SI TRATTA?

Proprio per questo concorderei un appuntamento di persona, ci vorrà un'oretta, vengo volentieri a trovarla, quando le può andare bene?

Ascoltare la risposta con attenzione ed essere interattivo ..... mattina o pomeriggio?

- Alle 14.00 o alle 17.00?

Confermare l'orario e ricorda: **MAI RINGRAZIARE!!!!!!!!**