



SALES SCRIPT GENERATOR

Pasul 1: DATE CLIENT

- Industrie:
- Poziție:
- Provocări principale:
- Buget estimat:
- Ciclu decizional:

Pasul 2: DESCHIDERE PERSONALIZATĂ

Pattern-uri Deschidere:

1. Referință specifică industriei

"În lucrul cu [companii din industria X], am observat că [provocare comună]..."

2. Insight relevant

"Recent, [statistică/trend] arată că [impact în industrie]..."

3. Social proof specific

"[Companie similară] s-a confruntat cu [provocare] până când..."

Pasul 3: ÎNTREBĂRI SPIN CUSTOMIZATE

Situație [Select 3]

- "Care sunt principalele obiective pentru [următoarea perioadă]?"
- "Cum arată procesul actual de [activitate relevantă]?"
- "Ce soluții ați încercat până acum pentru [provocare]?"
- "Care sunt KPI-ii urmăriți pentru [departament/proces]?"

Problemă [Select 2]

- "Ce provocări întâmpinați cu [procesul actual]?"
- "Care sunt consecințele [situației actuale]?"
- "Ce vă împiedică să [obiectiv dorit]?"

Implicații [Select 2]

- "Cum afectează această situație [aspect business]?"
- "Ce impact are asupra [KPI relevant]?"
- "Care sunt costurile asociate cu [problema]?"



Nevoie-Beneficiu [Select 2]

- "Ce ar însemna pentru business dacă [beneficiu principal]?"
- "Cum ar arăta situația dacă [soluție propusă]?"
- "Ce impact ar avea reducerea [problemă] cu [procent]?"

Pasul 4: PREZENTARE SOLUȚIE

Framework Presentare:

1. Problem Statement:

"Din ce am discutat, [sumarizare provocări principale]..."

2. Soluție:

"Iată cum putem rezolva acestea..."

- Beneficiu 1: [customizat pentru client]
- Beneficiu 2: [customizat pentru client]
- Beneficiu 3: [customizat pentru client]

3. Dovezi:

- Case study relevant
- Statistici specifice
- Testimonial din industrie

Pasul 5: HANDLING OBJECȚII

Template Răspuns:

1. Validare: "Înțeleg complet [obiecția]..."
2. Reframe: "Mulți clienți au avut aceeași preocupare până când..."
3. Dovadă: [exemplu specific]
4. Verificare: "Are sens ce v-am explicat?"

Pasul 6: ÎNCHIDERE

Pattern-uri Închidere:

1. Sumarizare & Next Step:

"Din discuția noastră, am identificat [recap puncte cheie]. Următorul pas ar fi [acțiune specifică]. Când preferați să [next step]?"

2. Alegere Alternativă:

"Avem două opțiuni pentru implementare: [A] sau [B]. Care vi se pare mai potrivită pentru situația dvs.?"



CHECKLIST FINAL:

- Deschidere personalizată
- Minim 3 întrebări SPIN relevante
- Prezentare adaptată feedback-ului
- 2 dovezi specifice industriei
- Next step clar stabilit

Disclaimer:

Am creat acest tool bazat pe principiile SPIN selling și experiența mea în vânzări B2B.

Este o structură originală pe care am generat-o pentru a ajuta în procesul de vânzare.

Acest Sales Script Generator trebuie dezvoltat și testat cu date concrete din teren, calibrat cu feedback de la vânzători și adaptat specific pentru fiecare industrie.

Pentru mai multe tips&tricks in vanzari, inscrie-te la newsletterul meu aici >>>

<https://marinaionescu.net/materiale-gratuite/>