

Здравствуйте, *ИМЯ*! Меня зовут *ИМЯ*. Я руководитель детских праздников *НАЗВАНИЕ*. Вы оставили заявку на получение сертификата XXXX рублей на детский праздник.

Давайте я вас запишу)) (делаем паузу) Скажите пожалуйста, по программе праздника все понятно? Или же есть какие-то вопросы? (если есть вопросы, то отвечаем. Если нет, то перехватываем инициативу).

Исходя из тех мультфильмов, которые любит ваш ребенок и его увлечений, я могу вам предложить таких персонажей, как XXXXX. В эту программу мы добавим пару игр и конкурсов под увлечения вашего ребенка и адаптируем весь праздник под его возраст, чтобы ему было максимально интересно! (здесь предлагаем 2 варианта персонажей и описываем красочно программу, чтобы клиент прям захотел ее увидеть на празднике).

Как вам такие варианты? (получаем обратную связь)

Смотрите, *ИМЯ*, сейчас нам нужно с вами обсудить оставшиеся детали и тонкости, чтобы выбрать программу и забронировать за вами примерную дату праздника. Я задам вам парочку уточняющих вопросов и мы закрепим за вами сертификат, хорошо? (даем человеку возможность ответить "да, хорошо")

- По герою, как я понимаю, мы выбираем XXXX, верно?)
- Скажите пожалуйста примерную дату вашего праздника.
- Если ли какие-то особые пожелания к празднику (ну например, чтобы были активные игры и конкурсы или наоборот, чтобы были более спокойные... или же чтобы подарить имениннику подарок от родителей от лица героя и т.д.)
- В какой бюджет вы планируете уложиться? (Ну например, 3000 руб. - 6000 руб. - 10 000 руб. Я это спрашиваю, чтобы не предлагать вам ничего лишнего и дать именно то, что вам подходит по самым выгодным условиям)
- И адрес - где вы планируете проводить праздник

Отлично, *ИМЯ*!

Благодарю за подробные ответы)) В ближайшее время мы начнем подготовку к вашему празднику и сделаем все в лучшем виде - чтобы и ребенок, и вы были в восторге!

Если будут какие-то вопросы по празднику, то звоните - я всегда на связи)) Это мой личный номер.

Предлагаю тогда созвониться уже в следующий раз поближе к празднику - за 2 недели и еще раз утвердить все детали. (ждем обратной связи)

Очень рада знакомству, *ИМЯ*

До скорой встречи!

_____ -

P. S.

Вопросы задаем в порядке очереди и ждем ответа на каждый вопрос, то есть не нужно просто зачитывать вопросы подряд. Нужно задавать вопрос - получать ответ и идти дальше.

Любой разговор - это импровизация. Сначала всегда в приоритете держим вопросы клиента (но при этом стараемся перехватить инициативу в свои руки и вести беседу).

По ходу разговора могут вскрыться какие-то возражения. Обработывай их сразу же. Как обрабатывать - я говорил ранее (материалы в закрытой группе по продажам)