

**GUIÓN PARA CONTACTAR POR TELÉFONO**

****

**1-GUIÓN PARA LLAMADA TELEFÓNICA**

**OBJETIVO LLAMADA**

Nuestro objetivo es cerrar una visita física con nuestro cliente potencial.

Lo primero que tenemos que tener claro es que a través de nuestro tono de voz nuestro interlocutor va a captar la seguridad que le transmitamos.

Por ello es FUNDAMENTAL que nos creamos lo que le vamos a decir.

Desde ya te digo que esa persona que tiene un negocio está deseando que le llame alguien para traerle más clientes y tú lo puedes hacer. **(FUERA MIEDOS Y SINDROME DEL IMPOSTOR).**

El primer paso es ensayarlo 4-5 veces con algún conocido y que nos dé su opinión sobre la seguridad que le aportamos.

La gran mayoría de las llamadas las filtrará alguien, por eso tenemos que intentar despertar el interés de esa persona para que nos pase la llamada.

En el siguiente ejemplo vamos a simular que es una clínica dental, que lo más seguro estén muy ocupados.

**(Nosotr@s).**- Buenos días…. Mi nombre es \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

No sé si he hablado contigo o un compañer@ tuyo a través de un correo electrónico.

**(C.Dental)**.- Buenos días, sí dígame…

**(Nosotr@s)**.- me gustaría preguntarte algo, ¿vosotros hacéis implantes?

**(C.Dental)**.- sí que hacemos…

**(Nosotr@s)**.- ¿Y Ortodoncias invisibles?

**(C.Dental)**.- Si lo hacemos… pero ¿ por qué?... ¿Qué necesita usted?

**(Nosotr@s)**.- Si claro, te explico, es que me dedico a ayudar a clínicas dentales a tener más clientes y **he estado viendo lo que hacéis por internet** y creo que podría **colaborar** con vosotros.

¿Vosotros podríais tener más clientes que se hagan ortodoncias o implantes?

**(C.Dental)**.- Pues… no lo sé… imagino que si… Es que de eso se encarga el Doctor….

**(Nosotr@s)**.- Perfecto… ¿Y cómo se llama él?

**(C.Dental)**.- Mikel Garmendia.

**(Nosotr@s)**.- ¿A qué hora puedo hablar con él?. Es que solo puedo colaborar con 1 clínica en la zona y necesito saber si será él lo antes posible.

**(C.Dental)**.- Tiene que llamarlo a las 14:00 que es cuando termina de pasar consulta.

**(Nosotr@s)**.- Perfecto, te llamo a esa hora, por favor dile que le voy a llamar para que espere mi llamada, de todos modos te dejo también mi teléfono por si él se quiere adelantar. Mi número es el \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Gracias.

*A las 13:50 le llamamos, con eso nos aseguramos que todavía no haya salido y si no ha terminado, la persona que realiza el filtro tendrá más fresca la llamada. Cuando contactamos le decimos:*

**(Nosotr@s)**.- Buenas tardes, ¿D. Mikel Garmendia?

**Doctor:-** Si soy yo, dígame.

**(Nosotr@s)**.- Encantado, mi nombre es \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ y te llamo porque me dedico a generar clientes a clínicas dentales y estoy buscando otra clínica con la que poder trabajar porque quiero ampliar mis clientes; ¿Usted podría coger más clientes?

**Doctor:-** Pues… en principio sí… pero… esto como lo haces…

**(Nosotr@s)**.- Lo hago a través de distintas estrategias de marketing online, si te parece interesante y quiere conocerlo solo te pido que nos veamos 30 minutos y ahí te explico exactamente como trabajo y compruebo si puedo ayudarte.

**Doctor:-**¿Pero esto es muy caro? Es que si es muy caro no me interesa….

**(Nosotr@s)**.- Te aseguro que es mucho más barato y efectivo que cualquier estrategia de marketing que haya usado; además, esto que digo puedo demostrárselo con casos de éxito.

**Doctor:-**¿Pero esto es por internet? Es que no creo demasiado en estas cosas… ya tengo una web y no me funciona demasiado bien…

**(Nosotr@s)**.- Esto no tiene nada que ver con la web, una pregunta ¿ cuántos de sus clientes potenciales crees que tienen Facebook o instagram??

**Doctor:-** Pues no sé, imagino que casi todos….

**(Nosotr@s)**.- Y si yo te digo que puedo mostrar tus ofertas solo al público que a ti te interesa y hacerle ir a su clínica a través de estrategias de marketing, sin gastar grandes cantidades en publicidad ¿eso te interesa, o no?.

**Doctor:-** Si es así… y no cuesta mucho…

**(Nosotr@s)**.- He visto las cosas que hacéis y me parecen una empresa seria y estoy seguro que puedo llevarles clientes.

Lo único que te pido es una reunión de 30 minutos donde explicarte lo que hago, como lo hago y lo que puedo conseguirte y si cree que no le interesa, pues no me contrata y sin problema. ¿Te viene bien el lunes que viene a las 14:00?

**Doctor:-** Vale…, pero en vez del lunes el Miercoles.

**(Nosotr@s)**.- Perfecto pues el Miércoles a las 14:00.

 Un saludo y buenas tardes