

**SKRYPT**  
**AGENCJA**  
**PRACY**  
**TYMCZASOWEJ**



**Karol Froń**

# SKRYPT AGENCJA PRACY TYMCZASOWEJ

**Sprzedawca:** Dzień dobry, z tej strony Jan Kowalski, firma XYZ, kontaktuję się z Państwem, ponieważ poszukujecie Państwo pracowników, a ja mogę Państwu w tym pomóc, jednocześnie obniżając Państwa koszty zatrudnienia o 20% w skali roku. Zajmę Pani 2 minuty i powiem dokładnie o co chodzi, dobrze?

**Klient:** Nie mam czasu.

**Sprzedawca:** Większość klientów mówi tak na początku rozmowy, ale kiedy poświęcą mi 2 minuty, to sami przekonują się, że to z czym dzwonię może pomóc im w biznesie i decydują się moje rozwiązanie.

**Klient:** No dobrze, ma Pan dwie minuty.

**Sprzedawca:** Pomagamy firmom takim jak Państwa, które mają dużo zleceń, ale nie mają/brakuje im specjalistów, aby je zrealizować i nie chce szukać ich na własną rękę, tylko wolą zlecić to profesjonalistom. Czy ten problem Państwa dotyczy?

**Klient:** Tak, mamy problem z pracownikami, ale nie jesteśmy zainteresowani

**Sprzedawca:** Większość klientów mówi tak na początku, ale kiedy mają komplet informacji o tym jak działamy, zmieniają zdanie i zaczynają z nami współpracować, a potem polecają nas dalej. Jak my to robimy? Radzimy sobie z tym, pozyskując/ dostarczając dobrych/ świetnych/ wykwalifikowanych specjalistów ze Wschodu, zdejmując z was odpowiedzialność za wyszukiwanie, rekrutację i sprawy administracyjne. Państwo nic nie musicie robić, bo to my kompleksowo zajmujemy się wszystkim. Czy to byłoby dla Pana duże ułatwienie, gdybyśmy przejęli na siebie obowiązek pozyskiwania nowych pracowników z rynku?

**Klient:** Oczywiście, bo dziś bardzo trudno zatrudnić dobrego handlowca.

**Sprzedawca:** Znamy się na tym. Działamy na rynku od 8 lat. Specjalizujemy się głównie w branży metalowej/ produkcyjnej etc. Jesteśmy jedną z nielicznych firm, które w niecałe 2 miesiące wykonuje 3-letnie zezwolenia na pracę pracownikom. Do tej pory dostarczyliśmy naszym Klientom ok. 1200 pracowników. Chciałabym pomóc w tym również Państwu.

Aby móc przedstawić dokładniej nasze możliwości, proponuje krótkie, niezobowiązujące spotkanie w siedzibie pana firmy, tylko proszę mi powiedzieć kiedy byłby dobry termin, jeszcze w tym czy w następnym tygodniu?

**Klient:** Nie chce się spotykać, proszę mi wysłać na maila

**Sprzedawca:** Oczywiście mógłbym wysłać to Panu na maila, ale wie Pan jako zawodne jest to narzędzie, mail wpadnie do spamu, a ja będę się zastanawiał, dlaczego Pan się nie odzywa. Poza tym żeby wysłać panu jakąś propozycję na maila, musiałbym dokładniej znać pana oczekiwania bo nie mam jednej gotowej oferty, tylko dla każdego klient szykuje ją indywidualnie. A więc żeby móc ją przygotować, proszę mi powiedzieć kiedy byśmy mogli się w tej sprawie spotkać?

**Klient:** Zastanowię się i oddzwonię.

**Sprzedawca:** Moje 12 letnie doświadczenie w sprzedaży mówi mi, że klient mówi do mnie, że zastanowi się i oddzwoni tak naprawdę chce mi powiedzieć, że nie jest zainteresowany, ale nie mówi mi tego wprost, żeby mnie nie urazić. Czy w tym przypadku jest podobnie?

# SKRYPT AGENCJA PRACY TYMCZASOWEJ

**Klient:** Nie, chcę się zastanowić czy chce się z Panem spotykać, bo nie wiem czy jest mi to potrzebne.

**Sprzedawca:** Rozumiem, że Pan się zastanawia, bo to ważne aby w biznesie podejmować dobre decyzje, inni klienci też się zastanawiali, ale kiedy skorzystali, to dziś są jednymi z najbardziej zadowolonych klientów i polecają nas znajomym. To kiedy znajdzie Pan dla mnie czas, w tym tygodniu czy w następnym?

**Klient:** No dobrze, niech będzie w następnym tygodniu.

**Sprzedawca:** Świetnie, początek czy koniec?/ Pon czy wtorek?/ Rano czy popołudniu?

**Klient:** Wtorek, rano.

**Sprzedawca:** W takim razie potwierdzam spotkanie, wtorek godzina 10.00, adres...

**Klient:** Tak, zgadza się.

**Sprzedawca:** Zatem do zobaczenia.

**Klient:** Do widzenia.