

1. ЧЕК-ЛИСТ ДЛЯ ЗВОНКА ПОТЕНЦИАЛЬНОМУ КЛИЕНТУ

2.	ПРИВЕТСТВИЕ
	2.1 Представление ООО "Торговый дом "Пломба"
3.	ЗНАКОМСТВО
0	3.1 Как я могу к Вам обращаться? Каким видом транспорта Ваше предприятие отправляет свою продукцию? С кем я могу поговорить о способах и материалах крепления груза? (отдел логистики, жд цех, и т.п
	УСТАНОВЛЕНИЕ ЛПР (ЛИЦА, ПРИНИМАЮЩЕГО ЕШЕНИЕ)
	4.1 Логист, начальник жд цеха,сотрудник/руководитель отдела снабжения (в случае, если знакомы с продукцией и закупают у конкурентов) Рассказать о компании, продукте и предоставляемых услугах
5.	выявление потребностей
	5.1 ПОТРЕБНОСТИ Вид транспорта, Объём отгрузок, Характер и тип груза, Вид упаковки, Используемый способ и вид крепления

6. ВЕРБАЛЬНОЕ ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

6.1 ПРЕДЛОЖЕНИЕ
Альтернатива существующим видам крепления - пневмооболочка, полиэстеровая лента,
а также запорно-пломбировочных устройств,предоставление услуг по разработке схем
погрузки и крепления, местных технических условий.

7. ПОЛУЧЕНИЕ КОНТАКТНОЙ ИНФОРМАЦИИ

☐ 7.1 KOHTAKT

Телефон (моб., раб.), адрес электронной почты

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: https://checklists.expert

как это убрать?