

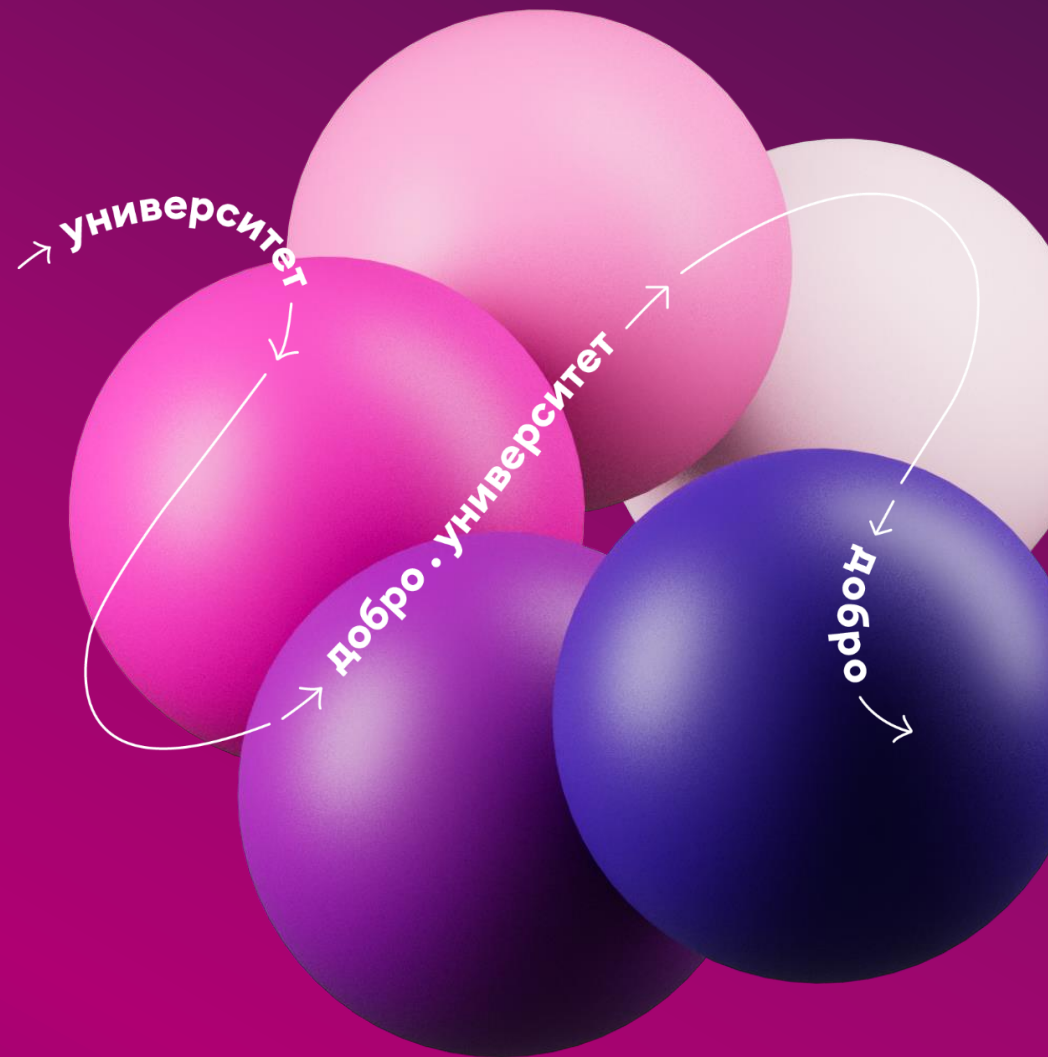
УРОК 3

МОДУЛЬ 3

# СБОР ОБРАТНОЙ СВЯЗИ ОТ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ

Как действовать?

Взаимодействие с бизнесом



добро.университет

## АЛГОРИТМ СБОРА ОБРАТНОЙ СВЯЗИ



### После того, как вы отправили в компанию письмо:

- убедитесь, что письмо получено;
- уточните, когда ждать рассмотрения просьбы;
- не пускайте дело на самотек;
- если обещали позвонить и не звонят – перезвоните сами
- если письмо затерялось, направьте повторно.

Не затягивайте с обратной связью,  
но не будьте назойливы.

## БУДЬТЕ ГОТОВЫ ПОВТОРЯТЬ СВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ МНОГО РАЗ



## СТРАТЕГИИ РЕАГИРОВАНИЯ НА ОТЛОЖЕННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Как действовать, если бизнес-компания не готова помогать в настоящее время, но предлагает вернуться к вопросу сотрудничества в будущем?

### **Существует две стратегии реагирования:**

- Предложить компании подписаться на ваши новостные рассылки, звать ее на мероприятия, чтобы она вспомнила про вас, когда будет готова к сотрудничеству.
- Договориться, что вы позвоните через полгода, и забыть о них на это время.

Во втором случае, есть риск есть риск потерять потенциального партнера, так как с ним может успеть договориться кто-то другой.

## РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ

Как действовать, если бизнес-компания не готова помогать в настоящее время, но предлагает вернуться к вопросу сотрудничества в будущем?

### Правила работы с возражениями:

- не давите на человека;
- не пытайтесь принуждать его к сотрудничеству;
- выявите потребности и проблемы потенциального партнера;
- поймите, как ваш проект может помочь партнеру;
- выслушайте причины отказа;
- не перебивайте и не спорьте.