# Скрипты продаж для телемаркетинга: примеры разговоров, которые реально работают

Скрипт в телемаркетинге — это не текст, который нужно читать «по бумажке». Это структура разговора, которая помогает не теряться, уверенно вести диалог и доводить клиента до нужного действия. Хороший скрипт направляет, но не делает речь искусственной.

Ниже — понятная схема построения звонка и примеры формулировок, которые можно адаптировать под удалённые проекты.

## Из чего состоит эффективный скрипт

Большинство успешных звонков строится по одной логике:

- Короткое представление и причина звонка;
- Зацепка внимания;
- Выявление потребности;
- Краткая презентация решения;
- Работа с возражениями;
- Фиксация следующего шага.

Если убрать один из этапов, разговор чаще всего «рассыпается».

## Пример: холодный звонок в B2B

**Открытие:**
«Добрый день, меня зовут Анна, компания “X”. Подскажите, удобно сейчас говорить 1–2 минуты?»

**Причина звонка:**

«Мы помогаем компаниям снижать расходы на рекламу до 20% без увеличения бюджета. Хотела уточнить, актуальна ли для вас тема оптимизации?»

**Выявление потребности:**
«Как сейчас вы оцениваете эффективность текущих рекламных каналов?»

**Закрытие на следующий шаг:**
«Предлагаю короткую онлайн-встречу на 15 минут, где покажем расчёт на вашем примере. Когда удобно?»

# Пример: запись клиента на услугу

**Открытие:**
«Здравствуйте, вы оставляли заявку на консультацию по ремонту квартиры. Звоню уточнить детали и подобрать удобное время.»

**Уточнение:**
«Скажите, в каком районе планируете ремонт и на какой стадии сейчас проект?»

**Фиксация:**
«Есть свободные слоты в среду и пятницу. Какой день вам подходит?»

# Как правильно работать с возражениями

Чаще всего вы услышите:

- «Мне неинтересно»;
- «Нет времени»;
- «Дорого»;
- «Мы уже работаем с другими».

Важно не спорить и не давить. Сначала согласие, потом уточнение:

**«Понимаю вас. Подскажите, что именно кажется неактуальным — сам формат или сроки?»**

Так вы переводите разговор из отказа в диалог.

# Почему нельзя читать скрипт слово в

# слово

Клиенты легко чувствуют заученную речь. Скрипт — это каркас. Формулировки должны звучать естественно. Лучше знать смысл каждого этапа, чем пытаться запомнить текст дословно.

# Как адаптировать скрипт под удалённую работу

При работе на фрилансе вы можете менять интонацию, тестировать разные заходы и улучшать формулировки. Ведите заметки: какие слова вызывают интерес, на каких этапах чаще возникает отказ.

Со временем формируется собственный стиль общения, который работает лучше стандартных шаблонов.

# Главный вывод

Сильный скрипт — это не длинный текст, а чёткая структура разговора. Чем больше практики, тем проще становится общение. Уже после первых десятков звонков появляется уверенность и понимание, какие формулировки дают результат.

---

**Где применять эти скрипты?**

Найти реальные проекты по телемаркетингу, продажам и обзвону клиентов можно на агрегаторе удалённой работы alot.pro. Там публикуются заказы без посредников, с разными форматами оплаты — от почасовой ставки до процента от продаж.

Чтобы не пропускать новые проекты и быстрее откликаться, установите мобильное приложение: alot.pro/getapp. Это удобно для тех, кто хочет развиваться в телемаркетинге и стабильно зарабатывать на удалёнке.

---

Revision #1
Created Mon, Feb 16, 2026 11:57 AM by Admin
Updated Mon, Feb 16, 2026 11:57 AM by Admin