

Note: किसी को कॉल करने बाद सीधे क्रेडिट कार्ड के बारे में नहीं बताना है. आपकी आवाज में आत्मविश्वास झलकना चाहिए. इसके लिए याद रखें आप अपने क्षेत्र के मास्टर हैं, आप जिसे भी कॉल करें उसे बड़ा न समझें. साथ ही निराश होकर रटी हुई बात को बार-बार न दहराये.

हेल्लो सर, हाउ आर यू ? कैसे हैं आप ?

(विश करने के बाद कस्टमर के रिप्लाई का इन्तेज़ार करें) फिर -

मैं रमेश/राधा एसबीआई बैंक से बात कर रहा हूँ.(यहां पर ध्यान दें आपको बैंक की तरफ या क्रेडिट कार्ड डिपार्टमेंट से बात कर रहा हूँ नहीं बोलना है)

सर, मैंने आपका और आपके परिवार के अन्य सदस्यों का हाल चाल जाने के लिए कॉल किया था

(ग्राहक के जवाब का इन्तेज़ार करें)

सर, आज कल क्या हो रहा ना हमारे में बैंक बहुत सारी एप्लीकेशन्स आ रही हैं.

लोग एडिशनल क्रेडिट कार्ड के अप्लाई कर रहे हैं.

क्योंकि कोरोना है तो लोगों को लगता है एडिशनल क्रेडिट कार्ड हो चाहिए है उससे फाइनेंसियल सिक्यूरिटी बनी रहती है.

कोई भी नहीं जनता कब किस के साथ क्या हो जाये और मेडिकल बिल सामने आ जाये.

तो ..अगर आप बोले तो मैं आपको भी अपनी क्रेडिट कार्ड टीम के साथ कनेक्ट करवा देता हूँ.

(ग्राहक इसके बाद जब आपको कार्ड लेने से मना कर दे किसी भी कारण का हवाला कर)

फिर ग्राहक को क्रेडिट कार्ड के फायदों के बारे में बताना शुरू करें.

यदि ग्राहक आपके क्रेडिट कार्ड के फायदे सुनने के बाद भी मना करें तो उससे फ़ोन काटने से रोकने के लिए जल्द से बोलें " सर मैं आपका ज्यादा वक़्त ना लेते हुए आपको ज़रूरी बात बताना चाहूंगा"

सर जब भी आप क्रेडिट कार्ड रखते हैं ना, क्रेडिट स्कोर भी बहुत ज्यादा बढ़ता है.

मुझे नहीं पता लेकिन आप आने वाले वक़्त में प्रॉपर्टी लोन, कार लोन, व्यपार लोन या किसी भी तरह का लोन का विचार कर रहे हो और लोन के लिए अप्लाई करते हैं, तो उस समय पर क्रेडिट स्कोर देखा ही जाता है.

लेकिन आप के पास क्रेडिट कार्ड है और जिम्मेदारी के साथ उपयोग कर रहे हैं तो आपका क्रेडिट स्कोर इम्प्रूव होता है और इससे आपको लोन मिलने में आसानी होती है या बीना परेशान हुए लोन मिल जाता है.