लोन टेलीकालिंग स्क्रिप्ट (Telecalling script for loan in Hindi)

अपना परिचय सेल्समैन के तौर पर नहीं बल्कि सहायक के तौर पर दें

यह बिना बेचे उत्थान करने वाला भाषण है. आपको एक सेल्समैन नहीं बल्कि एक सलाहकार के तौर पर अपना परिचय देना है. जल्दबाजी या हड़बड़ी में ये न दिखाएँ की आप लोन बेचने के लिए कॉल कर रहे हैं. अपना परिचय फैशनेबल तरीके से देने पर सामने वाले पर निश्चित तौर पर एक छाप छूटती है.

(शांत रहें, सतर्क और स्मार्ट बनें और आपकी आवाज आत्मविश्वास झलकना चाहिए और वर्तनी और स्वर शुद्ध होने जरूरी हैं)

sample

a. नमस्कार/ गुड मॉर्निंग/ सुबह बखैर सर. मेरा नाम कमल जोशी है और भारतीय स्टेट बैंक की वित्तीय सहायता विभाग या फाइनेंस असिस्टेंस डिपार्टमेंट से बात कर रहा हूँ. यह कॉल आपकी वित्तीय या फाइनेंसियल समस्याओं को ध्यान में रखकर किया गया है. सर मैं एक फाइनेंस एडवाइजर के तौर पर आपसे जानना चाहूंगा कि यह आपसे बात करने का सही वक़्त है.

b. हेल्लो, कैसे हैं आप ?. मैं कमल जोशी बोल रहा रहा हूँ, एसबीआई के बजट प्लानिंग डिपार्टमेंट से. वर्तमान में हमारा बैंक मौजूदा खाताधारकों और नए खाताधारकों फाइनेंसियल एडवाइस प्रदान कर रहा है. सर, क्या आपका हमारे बैंक में खता है. अगर है और नहीं भी है तो भी बैंक वित्तीय सहायता प्रदान कर रहा है. सर क्या आप भविष्य में घर, गाड़ी और कोई बड़ी चीज़ खरीदने का प्लान कर रहे हैं. सर, इस विषय पर आप और डेटल में बताना चाहेंगे.

(इन तरीकों से पिच करने पर क्लाइंट के साथ बातचीत की शुरुआत कर सकते हैं और आप एक सड़क छाप नहीं बल्कि एक पेशेवर टेलीकॉलर प्रतीत होंगे, अपना परिचय देने के दौरान आइडेंटिफिकेशन पेपर्स देने से बचें, उन्हें कॉल आसानी से कटाने ना दें, अपना प्रोडक्ट उन्हें बेचने से पहले खुद को बेचें)

क्लाइंट का बैकग्राउंड समझें

परिचय के बाद, आपको क्लाइंट से प्रतिक्रिया की उम्मीद करनी चाहिए. चाहे ग्राहक व्यस्त है या नहीं. याद रखें कि नियम # 2 में आप पहले ही उनका समय ले चुके हैं। आपको बस बातचीत को बनाए रखने की जरूरत है. यदि क्लाइंट वक़्त देने से मना कर दे तो क्लोज एंडेड प्रश्न तकनीकी का सहारा लें और अगली बातचीत का सही समय मांगें.

ताकि आप अपने विचारों को सही तरीके से क्लाइंट के सामने रखें और याद रहे आप उन्हें कुछ बेचें नहीं.

निजी तौर पर क्लाइंट से उनकी फाइनेंसियल कंडीशन या वित्तीय स्थिति के बारे में पूछें. उनकी सैलरी या वेतन पूछकर उन्हें शर्मिंदा ना करें. इसे आप सुनियोजित रूप से करें क्योंकि आपका उनके वक्त पर पहले से अधिकार है. खुद से उन्हें लोन लेने के लिए क्वालीफाई ना माने और ना ही ये बोलें आप लोन के लिए क्वालीफाई हैं. भले वो योग्य न हो लेकिन उन्हें धन्यवाद बोलना न भूलें.