

Extramaterial - Talstolpar



Introduktion: Här kommer ett litet urval av talstolpar som inspiration vid kontaktagande av företag. Dessa kan användas som stöd när du strukturerar ditt talmanus inför ett samtal med ett prospekt.

Tänk på: Det är viktigt att orden och fraserna känns rätt för dig och ditt sätt att prata. Träna på dina talstolpar i förväg för att säkerställa att de känns naturliga. Talstolpar är ett stöd, lyssna i samtalet för att kunna följa med i dialogen naturligt.

Exempel på struktur :

1. Vem är du och vart ringer du ifrån?
2. Säkerställ att du pratar med rätt person som ditt samtal syftar till
3. Väck intresse och skapa en dialog
4. Positionera dig - Hur hjälper ni andra kunder?
5. Boka mötet
6. Bekräfta mötet och återge en kort sammanfattning av samtalet via mail

Exempel på talstolpar och fraser

“Hej! Mitt namn är.....Jag ringer från.....Har jag kommit till.....?”

“Jag söker personalansvarig hos er, har jag kommit rätt då?”

“Jag såg att ni under hösten avser att satsa på..... Det låter riktigt spännande. Ni har ju idag ett väldigt starkt och populärt varumärke, hur tror du som personalansvarig att det kommer påverka ert behov av kompetens och personal?”

Hur planerar ni att genomföra rekryteringen för att hitta rätt personer som behövs för att kunna genomföra denna satsning?”

“Jag har ju sett att ni flera gånger erbjudit praktikplatser för att lära upp era anställda, vilka utmaningar har du som personalansvarig upplevt när det kommer till att hitta medarbetare med rätt kompetenser?”

“Har ni erfarenhet av att ha rekryterat via Arbetsförmedlingen tidigare? Hur upplevde ni det?”

“Vilka utmaningar har ni stött på när ni ska hitta rätt kompetens vid tidigare rekryteringar?”

“Vilka metoder använder ni er av idag för att hitta rätt medarbetare och hur kan en rekrytering se ut hos er?”

“Jag jobbar med kompetensmatchning i uppdrag av Arbetsförmedlingen med målsättningen att stötta företag att hitta rätt tillgänglig kompetens på arbetsmarknaden. Våra kunder är ofta ute efter att kunna vara med att stötta unga i att hitta sitt första jobb eller ge någon chansen till sin första anställning i sverige och samtidigt lösa ett personalbehov. Är detta något ni kan relatera till?”

“Jag blev verkligen jättenyfiken på hur ni jobbar efter det du har berättat. Finns det möjlighet att besöka er arbetsplats för att få en bättre uppfattning om era tjänster och hur vi kan stötta er i en eventuell rekrytering?”

“Många av de företag vi jobbar tillsammans med idag upplever att de har svårt att hitta rätt kompetens, framförallt när personalbehovet uppstår snabbt. Hur upplever ni detta?”

“Det vi erbjuder är att snabbt kunna presentera personer som matchar era behov för att snabbt kunna tillsätta det personalbehovet ni har”

“Vi har idag en kandidatbank på XX antal personer som vi kontinuerligt har kontakt med och arbetar med. Detta är tillgänglig kompetens som finns för arbetsmarknaden förfogande omgående vilket innebär för er att ni vid ett personalbehov bara behöver ringa oss så hjälper vi er att hitta rätt person utifrån era krav och önskemål. Vi kan stötta inom alla delar av rekryteringsprocessen som ni önskar.”

“Som jag förstår det [konkretisera utmaningarna företaget nämner]..... Jag hör detta ofta.. Jag skulle gärna boka in ett X-minuters möte för att lära mig mer om era mål i år och berätta hur vi kan hjälpa dig att nå dem. Hur ser det ut för dig på onsdag?”
