

Успешни продажби

SOFIA 28/7/2011

Kirilka Peeva-Müller



TrainSoft

Център за професионално обучение

Тема 1.

Как да прецените себе си и всичко
около Вас, за реализиране на
напредък?

Въвеждаща презентация за активно
участие и отговор на четирите
въпроса за личностно опознаване в
уменията за продажби!

Трениране на умения за обработка на
отговорите.



TrainSoft

Център за професионално обучение

“

а за личностно

опознаване в уменията за

продажби

Как да надминем Стийв Джобс?

#1: Липсват ли ми основни умения за продажби?

- създаване на връзката,
- оценка на нуждите,
- предоставяне на решение, и
- затваряне на продажбата

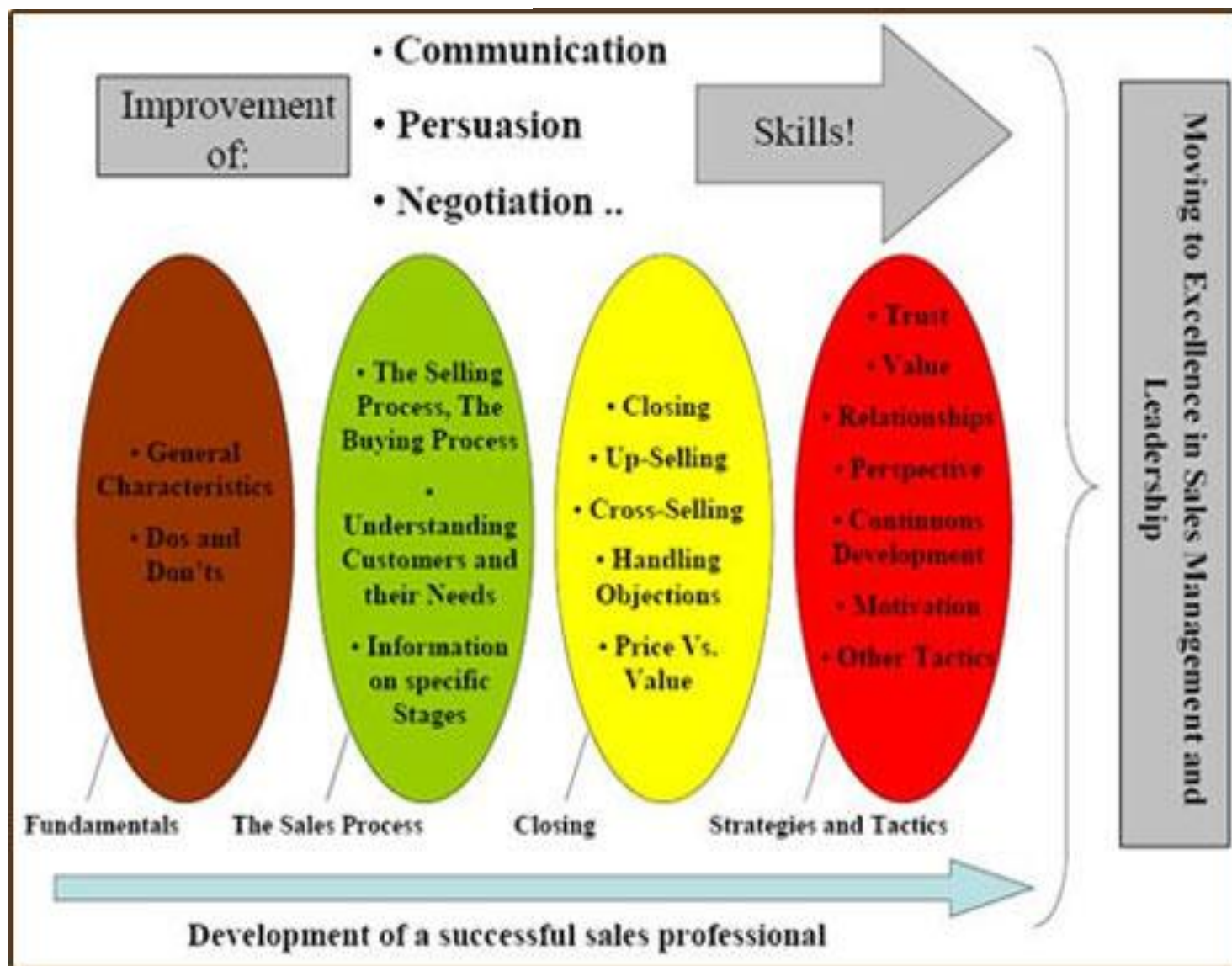


Как се развиват основните умения за продажба?

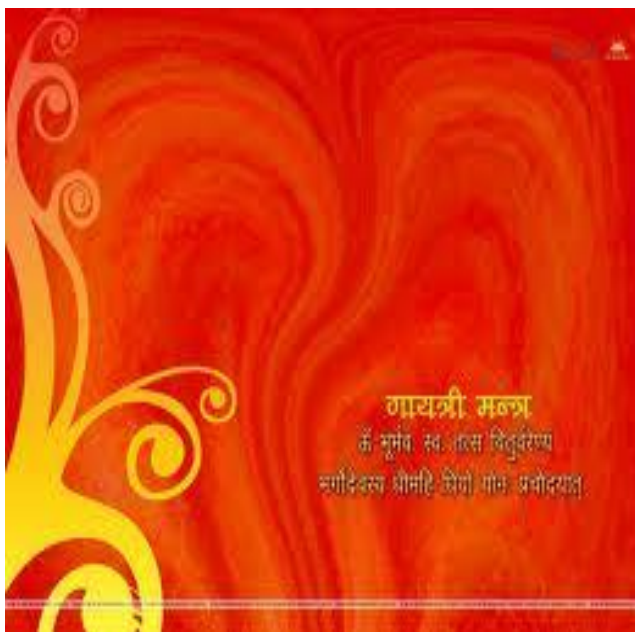


TrainSoft

Център за професионално обучение



#2: Какви са лошите навици, които ми пречат?



Губите време за тривиални въпроси

- Позволявате на ума си, да има отрицателен диалог със самия себе си – вечно се притеснявате
- **Как да промените лошия навик?** Просто – замените го с подобен, но по-ефективни навик
- Що се отнася до отрицателния вътрешен диалог – Съзнателно си създайте положителна мантра и я повтаряйте тихо за себе си всеки път, когато започнете да слушате

#3: Какви добри навици може да усъвършенствам?



- Познавайки слабите си страни (въпроси # 1 и # 2), вие искате да укрепите силните си страни и да ги направите още по-ефективни. Например: развитието на вашата квалификация. Ами, добавете към този набор още повече умения за преквалификация?

**Какво поведение, ако го
правя автоматично и лесно, ще
ми донесе най-висока степен на
успех?**

Търсите умение или навик, който днес е напълно чужд за вас, но който, ако го овладеете, ще ви даде тласък към ниво на успех далеч извън текущото състояние.

- Например имате успешни продажби по телефона, но се знае, че големите пари в бизнеса стават face-to-face. В момента имате голям успех по телефона, но идеята да представяте пред публика на живо ви плаши. Какво ще стане, ако публичното ви представяне стане толкова естествено както разговар по телефона?



TrainSoft

Център за професионално обучение

Защо не като Стийв Джобс?



- Поставете човека на сцената и той може да направи почти всеки продукт на Apple да изглежда като че ли е най-удивителното изобретение на този свят.
- Рекорд на реализация на продукти, които всеки иска

Поука: продажбата е полесна, когато продуктът кара хората да искат да го купят.

Тема 2.

**Как да начертаете пътя, за да
достигнете до важните и
смислени цели?**

**Как да откривате проблеми и
НОВИ ВЪЗМОЖНОСТИ?**

Трениране на умения чрез активно участие на присъстващите. Изготвяне на „орбита“ от отговори и селектиране на ефективни възможности и решения.

- Промяна се случва през цялото време: Нашата роля е да се идентифицира полезната промяна и да я утвърдим.
- Бърз начин за генериране на промените, които искате – черпи от ресурсите си и използвай това, което още работи

Три основни принципи на работа SF:

1. Не оправяй това, което не е счупено
2. След като знаете, какво работи, направете повече от него
3. Ако нещо не работи, направете друго по-различно.

It is SIMPLE:

- **Solutions** – not problems.
- **Inbetween** – not individual: the action is in the interaction
- **Make** use of what is there – not what isn't
- **Possibilities** – from past, present and future
- **Language** – clear, not complicated
- **Every** case is different –beware ill-fitting theory

Ключът се крие в запазване на нещата колкото се може най - просто. Но не по - прости.

Не губете енергията си в описване на
проблемите – източете я за решаването
им!



Изготвяне на „орбита“ от отговори и
селектиране на ефективни възможности и
решения.



Тема 3:

Как да организирате бърз и ефективен брейнсторминг и коучинг за успешни продажби? Трениране на умения за GAP analysis - къде се намирам и къде искам да стигна индивидуално или с екипа. Откриване на талант и развиване на потенциал!

GAP analysis - къде се намирам и
къде искам да стигна
индивидуално или с екипа



Откриване на талант и развиване на потенциал!



Лост - правим повече с по-малко

Leverage What You've Built to Build Some More

