

ЭТАПЫ ПРОДАЖ
АВТОРСКИЙ ТРЕНИНГ СЕРГЕЯ ШАШКИНА



УТРЕННЯЯ РАЗМИНКА



КТО ТАКОЙ ТЯНИ-ТОЛКАЙ?



На результат можно влиять только в состоянии Нападения

Кто задает вопросы, то и правит балом!

ИНИЦИАТИВА ВСЕГДА ЗА НАМИ

- Пробовать почву для инициативы следует с самого начала разговора
- Ваш собеседник имеет три причины сохранять инициативу:
 - Отсутствие доверия
 - Уверенность в знаниях
 - Личная компетенция
- Дайте понять, что вы готовы помочь и у вас есть что обсудить.
- Будьте легкими, владейте ситуацией



Нащупайте островок для перехода инициативы

Играйте от обратного!

ЭТАПЫ ПРОДАЖ



ЭТАПЫ ПРОДАЖ



УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТА

- Настраиваться на волну клиента
 - Темп, Громкость, ритм и глубина
- Быть зеркальным отражением
 - Поза, Жесты и даже Дыхание
- Использовать правила эффективной коммуникации:
 - Использовать лексику клиента
 - Быть в настоящем
 - Отталкиваться от потребностей
- Исключить факторы раздражения



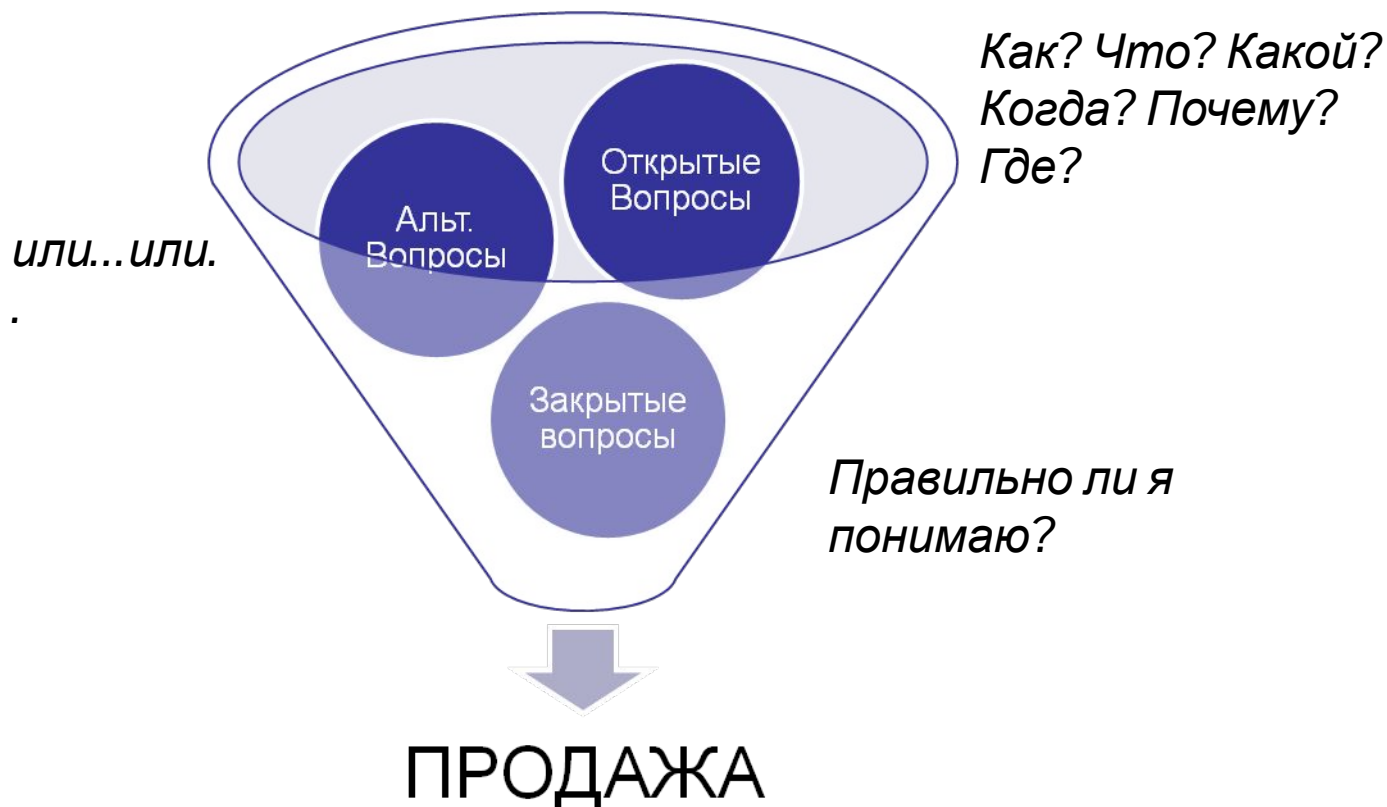
Впечатление формируется в течение первых 30 секунд

На что вы потратите это время?

УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТА - ИНСТРУМЕНТЫ

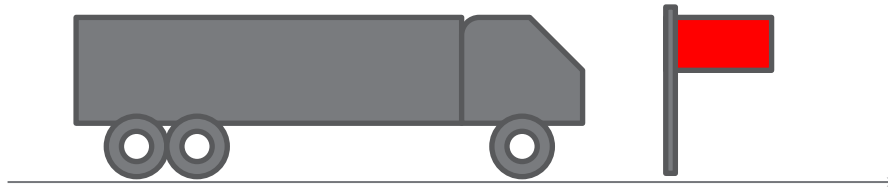


ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТИ



Почему так сложно задавать Открытые вопросы?




РАССТАНОВКА ВОПРОСОВ



Подход «Боюсь задать вопрос»



Подход «Ритмичный диалог»

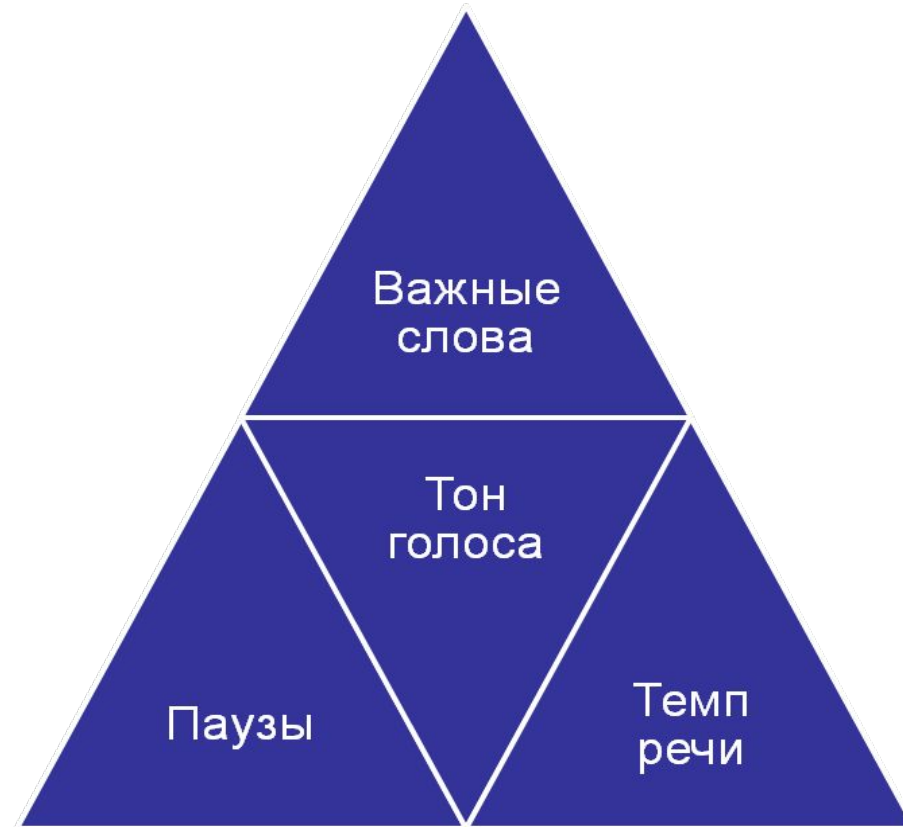
-  Вопрос «Откажите мне, пожалуйста»
-  Вопрос «Проверка-переход»
-  Вопрос «Фиксация решения»

*Человек готов пойти гораздо дальше,
если вы будете интересоваться его
мнением,
а не его решением!*

ПОСЛЕОБЕДЕННЫЙ СОН
ОРАТОРСКОЕ МАСТЕРСТВО



ОСНОВЫ ОРАТОРСКОГО МАСТЕРСТВА



Прежде всего имеет значение кто говорит и как говорит, только уже потом что говорит!

УПРАЖНЕНИЕ

Нарисуйте ЯРКУЮ картину используя ВАШ голос:

Продажа товаров – это битва, и выиграть ее могут только бойцы. Нам это может не нравиться, но не мы создали такую ситуацию и не нам ее изменить. Вступая в игру, которая называется торговлей, соберитесь с мужеством. Не сделав этого, вы каждый раз будете бить мимо цели и ничего не добьетесь. Никогда не забить гола тому, кто боится подавать мяч. Запомните это. Игрок, умело вводящий мяч в игру или подающий его для решающего удара, - это и есть тот парень, который идет к победе с твердой решимостью в сердце.

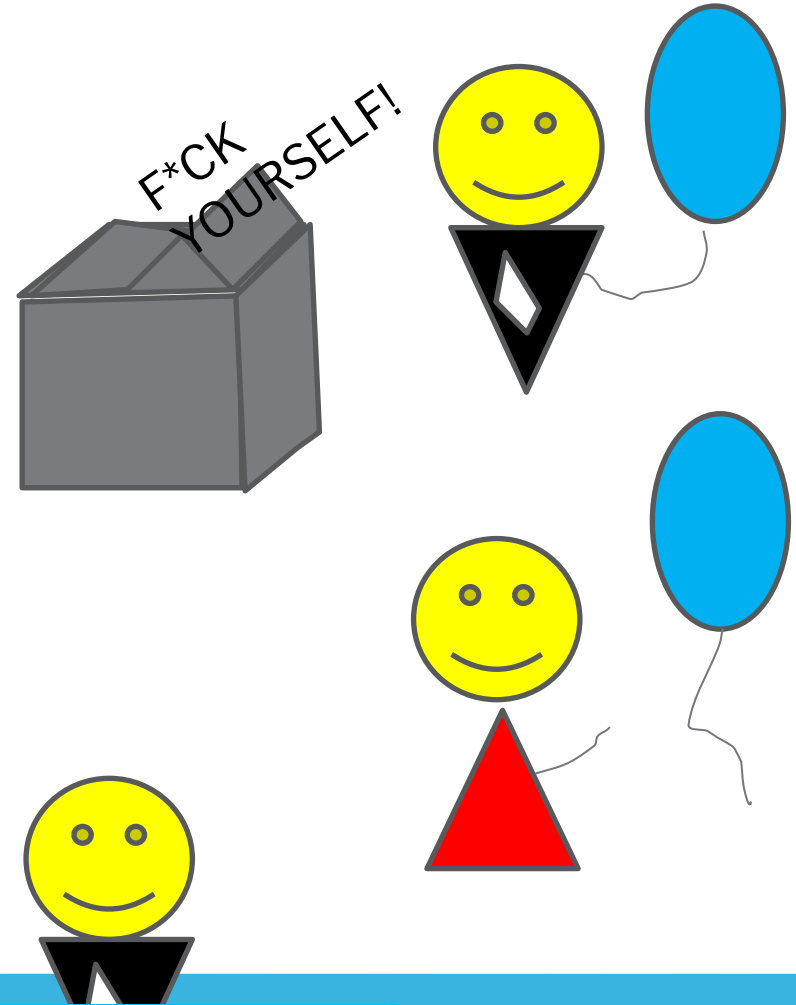
ПРЕЗЕНТАЦИЯ ТОВАРА

Так выглядит обычная
продажа:
*Клиент Никто не любит,
когда вторгаются в его
мир!*

Приемы хорошего

начала:
1. *Удивить необычными
фактами*

2. *Осознанно преувеличить*
3. *Создать ощущение потери*
4. *Создать ощущение новизны*
5. *Таинственная загадка*



*Сначала заинтересуйте!
Когда клиент просит рассказать
подробнее –
Это уже совсем другая продажа!*

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ТОВАРА

Правило бутерброда:

- *Начните с яркого преимущества*
- *остальные преимущества чередуйте с параметрами стоимости*
- *Заканчивайте также преимуществом!*



*Придерживайте
достойные козыри в
запасе !*

РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ

Пошаговая стратегия:

1. Игнорируем
2. Возвращаем
3. Принимаем
4. Аргументируем
5. Меняем фокус

Инструменты:

1. Уменьшение до абсурда
2. Именно поэтому вам и нужно
3. Многие так говорили
4. Последнее возражение
5. Отказ покупателю

*Как бы вы ни работали.
Это всегда должно быть легко и
красиво!*

БОНУС ТРЭК
ФИШЕЧКИ

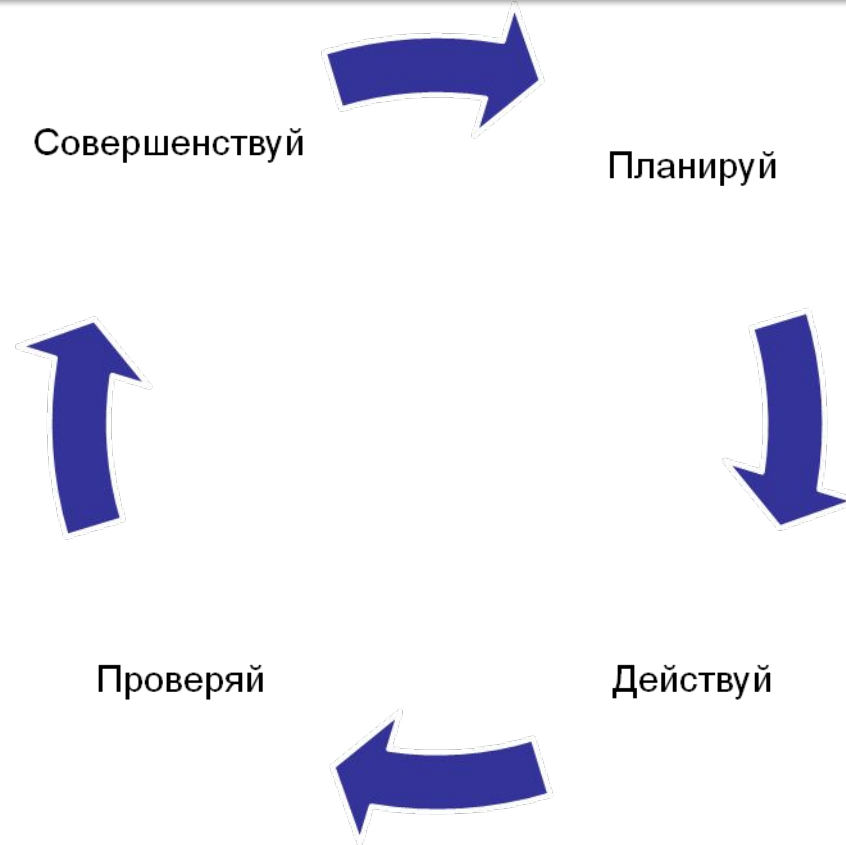


- Принцип «Заходите, двери остаются открыты. Всегда»
- Принцип «Просунуть Башмак»
- Принцип «Сегодня маленькие, но по 3, завтра большие, но по 5»



*В течении разговора
постарайтесь получить
минимум три «Да» от вашего
собеседника!*

Алгоритм непрерывного совершенствования Питера Деминга



Человек, способный следовать алгоритму Непрерывного совершенствования, обречен на успех!



Резюме:

- Что дал вам сегодняшний день?
- Приблизились ли вы к поставленной цели?
- Как мы можем использовать полученные знания?

КОНТАКТЫ
До скорых встреч!

Шашкин Сергей

**Sergey.shashkin@skybranch.
ru**

+7 (916) 574-5954

WWW.SKYBRANCH.RU

Twitter: S_Shashkin

Skype: Sergey_Shashkin

Facebook, VKontakte