Продажи.

- Падают продажи, новых клиентов нет, нечем платить

зарплаты, что делать? - Давайте офис снежинками украсим? - Да, должно помочь.



Практика

Шаг 1. Продаем друг другу услугу/ товар.

Внимание: те, кто наблюдают

(записывайте то, за что можно похвалить и, что необходимо исправить.)

5- шагов продаж.

- 1. Формирование контакта
- 2. Выявление потребностей
 - 3. Презентация
 - 4. Работа с возражениями
 - 5. Завершение сделки

Задаем вопросы!

• ШАГ 0 – Узнайте больше информации о том с кем говорите (если есть такая возможность)

Как продать по рекомендации в лоб!



Шаг № 1 Формируем контакт



Шаг 2.Выявлем потребности. Важно перехватить инициативу!

- НАЗОВИТЕ ВАШИ СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ.
 - ИНИЦИАТИВНОСТЬ!
 - СПАСИБО, МЫ СВЯЖЕМСЯ С ВАМИ.
 - Я САМ С ВАМИ СВЯЖУСЬ.

Презентация!



Закрываем возражения!



Закрываем сделку!



ПРАВИЛО

• Переписка продает плохо! И занимает последнее место среди способов продаж.

1 место: Личная встреча

2 место: Skype

3 место: Звонок по телефону

4 место: Переписка

Вывод: Обязательно нужно перевести человека на реальное общение или хотя бы звонок!

Вопрос: Как Вы думаете почему плохо продает переписка?

Чем можно разнообразить переписку?

- 1.Смайлы
- 2.Голосовые сообщения
- 3.Промо ролики
- 4.Кейсы
- 5.Отзывы
- 6.Фото работ

Имя

София	танск	Константин Кира Сергей
Никита	Арина	Екатерина ндрей Полина
Варвара	ACATOMIC PROPERTY.	BA OUT OUT IN
НАБЯ ДАНН	Мария Анат Верон	
Михана в		Acres
Амитрий	Marnen	M C 49 EC
Артем	IHM	офен
Erop	Валерия	Виктория Владислав

Голос

Послушал свой голос в записи... Удивился, как у меня вообще есть друзья...

remarok.net

Улыбка



Во что Вы одеты



Скорость речи и движений



Кокон



КГБ – клиент говорит больше!



Бутерброд



Королева

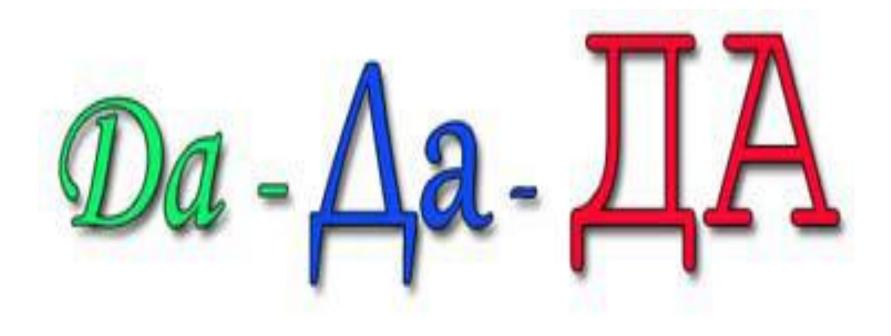


Комплименты

УТИ-ПУСИ СПАСИБУСИ



Техника «ТРИ ДА!»



Программируем собеседника!



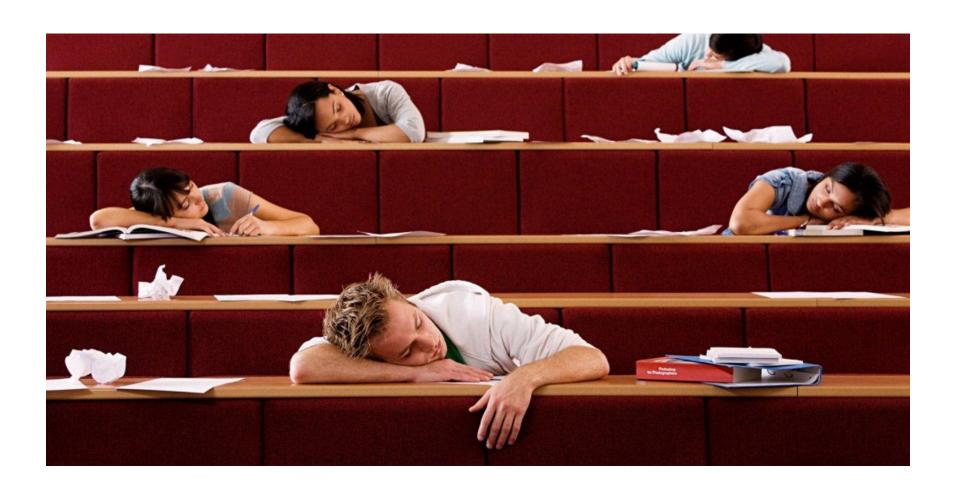
Продажа в комментариях!



Эффект очереди или стадность!



Спасибо за внимание!!!



Д/3

Внедряем по 1 правилу в неделю.