

Продажи.

- Падают продажи, новых клиентов нет, нечем платить зарплату, 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. Выявляем 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



Голос

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



remarok.net

Улыбка



Во что Вы одеты

УМ И ЧУВСТВО ЮМОРА
СТАНОВЯТСЯ ЕЩЕ ЗАМЕТНЕЕ,
КОГДА НА ТЕБЕ КРАСИВОЕ
ПЛАТЬЕ С ДЕКОЛЬТЕ...



Скорость речи и движений



Кокон



***КГБ – клиент говорит
больше!***



Бутерброд



Королева



Комплименты

УТИ-ПУСИ СПАСИБУСИ



Техника «ТРИ ДА!»

Да - Да - ДА

Программируем собеседника!



Продажа в комментариях!



Эффект очереди или стадность!



Спасибо за внимание!!!



Д/З

Внедряем по 1 правилу в неделю.