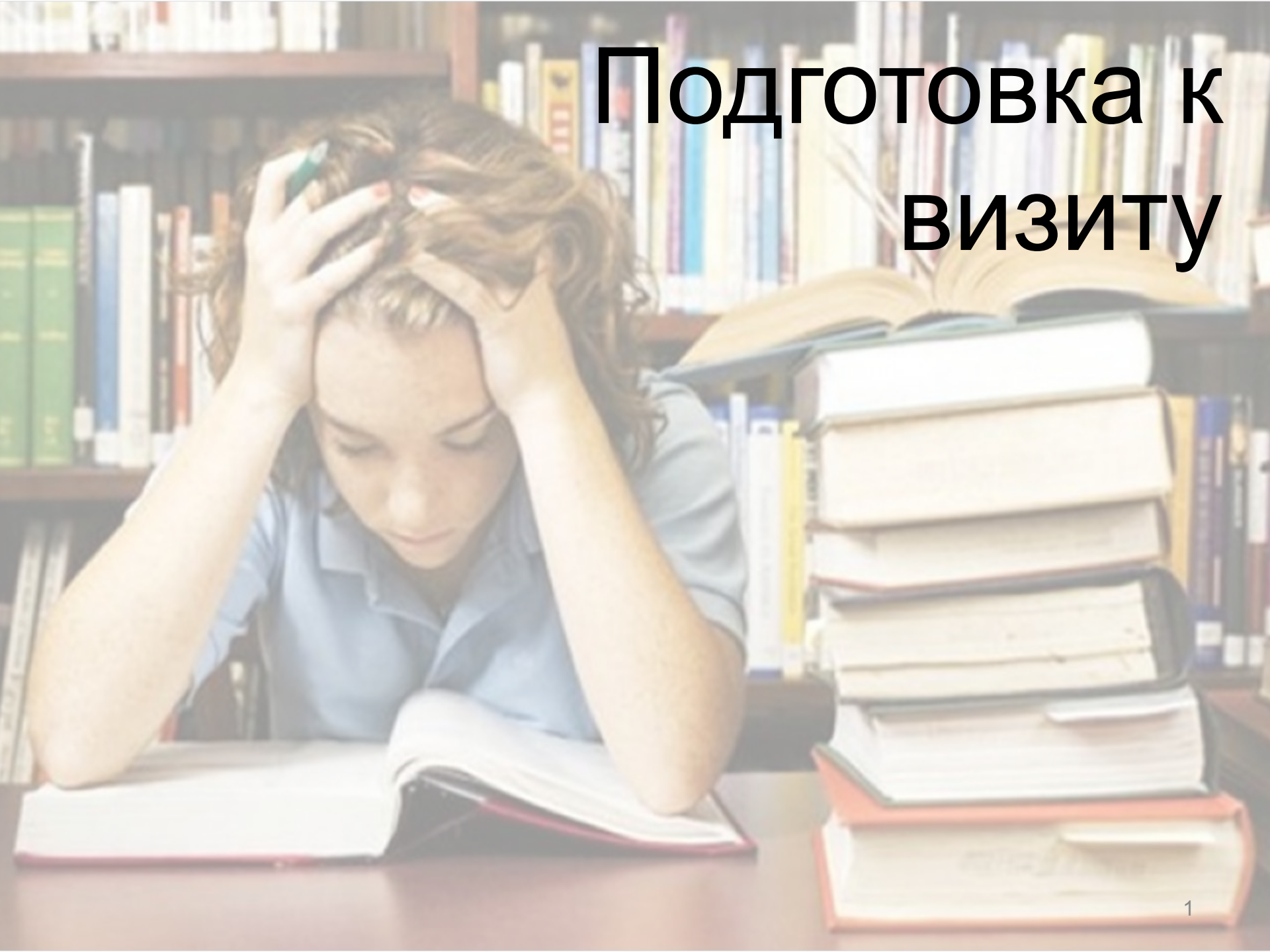
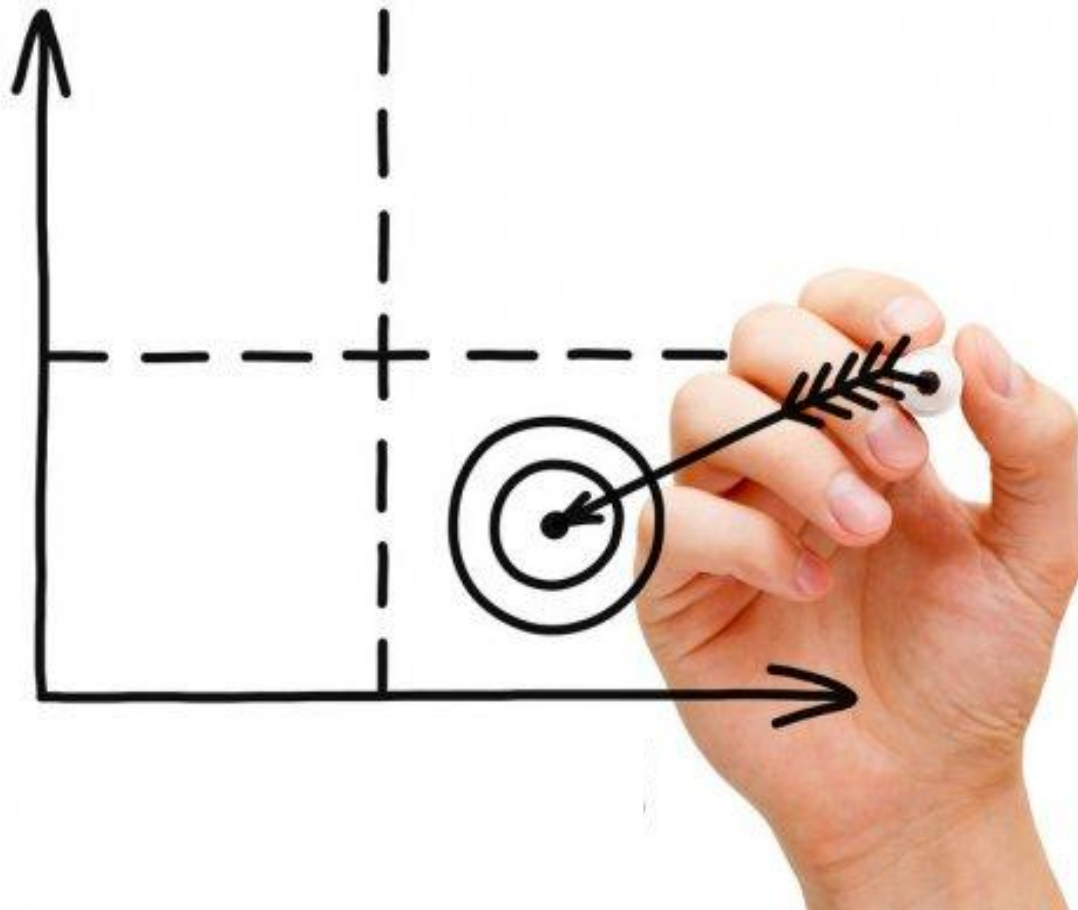


Подготовка к визиту



Подготовка к визиту.

Это ряд мероприятий, которые помогут увеличить **эффективность** встречи (лично/ по телефону) с Партнёром.



Подготовка к визиту.

Это ряд мероприятий, которые помогут увеличить **эффективность** встречи (лично/ по телефону) с Партнёром.



Подготовка к визиту.

Это ряд мероприятий, которые помогут увеличить эффективность встречи с Партнёром.

Алгоритм подготовки ко встрече.

1. Цель (определение цели встречи)
2. Анализ (потенциал, причины, действия)
3. Предложение (ассортимент, образцы, знания)
4. Сценарий

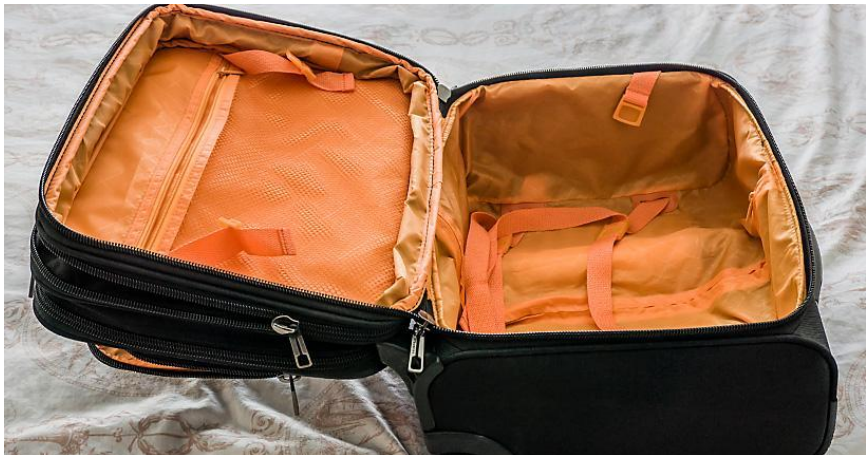


Ошибки подготовки.



«А вдруг пригодится?!»

- «лишняя информация»
- «лишние образцы»



«На авось...»

- нет цели
- нет анализа
- не сформировано предложение
- нет сценария переговоров

1. Цель



Ключевая идея, в позитивной формулировке и отвечающая на вопросы:

«Что будет сделано?»

«О чем возникнут договорённости?»

1. Цель

Варианты:

- ✓ Привлечь к сотрудничеству...
- ✓ Расширить ассортимент...
- ✓ Вытеснить конкурента...



1. Цель

Д Достижимая (реальная в данной ситуации)

И Измеряемая (штуки, тонны, рубли)

С Согласованная (с целями компании)

К Конкретная (лаконичная и по делу)

О Определённая по времени (25 июля в 11:30)



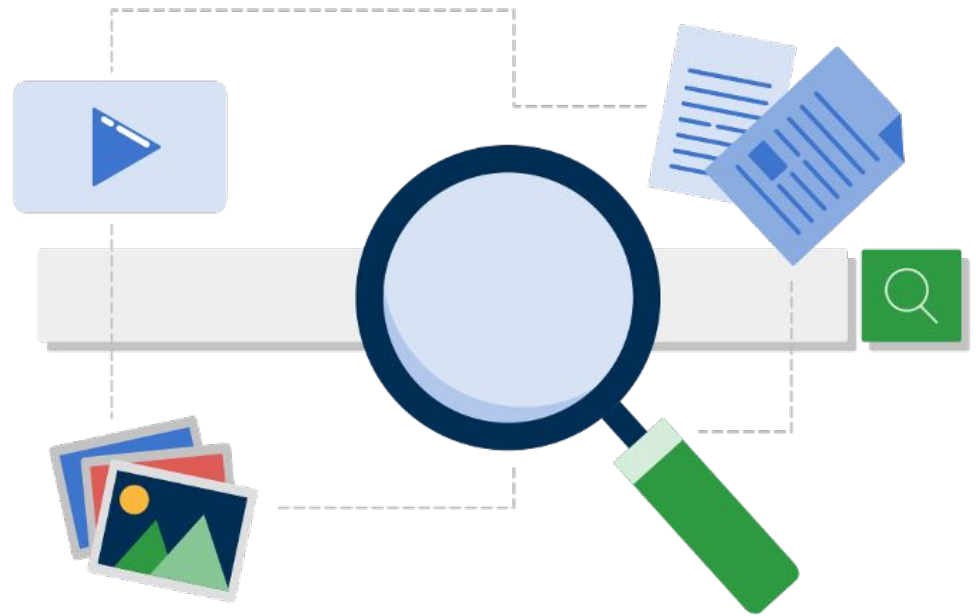
2. Анализ

Кто мой Партнёр?

- ✓ вид деятельности
- ✓ количество сотрудников
- ✓ история взаимодействия
- ✓ конкретный ЛПР
- ✓ планируемые закупки
- ✓ и так далее...

Источники информации:

- ✓ ТП
- ✓ Карточка Партнёра
- ✓ Интернет
- ✓ Личный опыт
- ✓ Знакомые/ друзья



Пример:

Партнёр – ИП Безденежный

Деятельность: грузоперевозки



Пример:

Партнёр – ИП Безденежный

Деятельность: грузоперевозки



Перевозка вещей	<ul style="list-style-type: none">• ОПЗ• холод• риск быть сбитым	-
Погрузка/ разгрузка	<ul style="list-style-type: none">• ОПЗ• влага• холод• мех. повреждения рук и ног	-
Ремонт и обслуживание авто	<ul style="list-style-type: none">• ОПЗ• влага• холод• мех. повреждения рук и ног	-

Пример:

Партнёр – ИП Безденежный

Деятельность: грузоперевозки



Перевозка вещей

- ОПЗ
- холод
- риск быть сбитым

1. Костюм ОПЗ
2. Утеплённая куртка/ жилет
3. Сигнальный жилет

Погрузка/ разгрузка

- ОПЗ
- влага
- холод
- мех. повреждения рук и ног

Ремонт и обслуживание авто

- ОПЗ
- влага
- холод
- мех. повреждения рук и ног

Пример:

Партнёр – ИП Безденежный

Деятельность: грузоперевозки



Перевозка вещей

- ОПЗ
- холод
- риск быть сбитым

1. Костюм ОПЗ
2. Утеплённая куртка/ жилет
3. Сигнальный жилет

Погрузка/ разгрузка

- ОПЗ
- влага
- холод
- мех. повреждения рук и ног

1. Костюм ОПЗ
2. Влагостойкая одежда (плащ/ костюм)
3. Утеплённая куртка/ жилет
4. Перчатки/ рукавицы (утеплённые и нет)
5. Ботинки (с усиленным подноском или без)

Ремонт и обслуживание авто

- ОПЗ
- влага
- холод
- мех. повреждения рук и ног

1. Костюм ОПЗ
2. Влагостойкая одежда (плащ/ костюм)
3. Утеплённая куртка/ жилет
4. Перчатки/ рукавицы (утеплённые и нет)
5. Ботинки (с усиленным подноском или без)

Пример:

Партнёр – ИП Безденежный

Деятельность: грузоперевозки



Перевозка вещей

- ОПЗ
- холод
- риск быть сбитым

1. Костюм ОПЗ
2. Утеплённая куртка/ жилет
3. Сигнальный жилет

Погрузка/ разгрузка

- ОПЗ
- влага
- холод
- мех. повреждения рук и ног

1. Костюм ОПЗ
2. Влагостойкая одежда (плащ/ костюм)
3. Утеплённая куртка/ жилет
4. Перчатки/ рукавицы (утеплённые и нет)
5. Ботинки (с усиленным подноском или без)

Ремонт и обслуживание авто

- ОПЗ
- влага
- холод
- мех. повреждения рук и ног

1. Костюм ОПЗ
2. Влагостойкая одежда (плащ/ костюм)
3. Утеплённая куртка/ жилет
4. Перчатки/ рукавицы (утеплённые и нет)
5. Ботинки (с усиленным подноском или без)

ТОН

ВАЖНО!!!

Цель указывает «где копать», на что обратить внимание при проведении **анализа**.

Во время **анализа** мы будем корректировать **цель**: добавлять конкретики и чисел.



Алгоритм подготовки ко встрече.

1. Цель (определение цели встречи)
2. Анализ (потенциал, причины, действия)



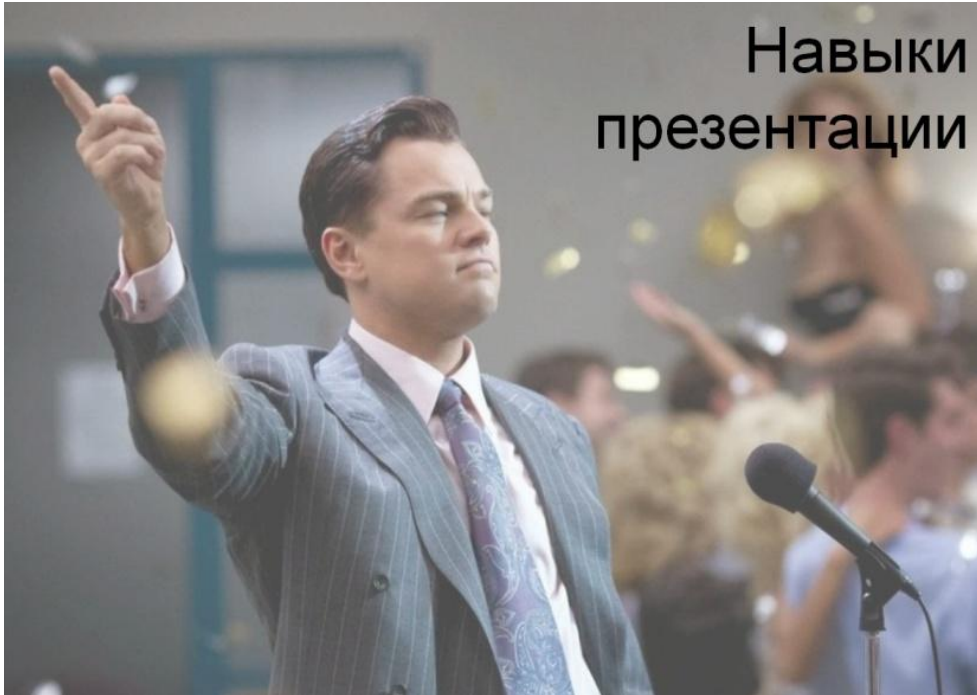
3. Предложение

- ✓ Какой продукт я могу предложить?
- ✓ Какими свойствами и преимуществами обладает мой продукт?
- ✓ Почему мой продукт может быть интересен конкретному Партнёру?
- ✓ Из чего будет состоять моё суммарное предложение?



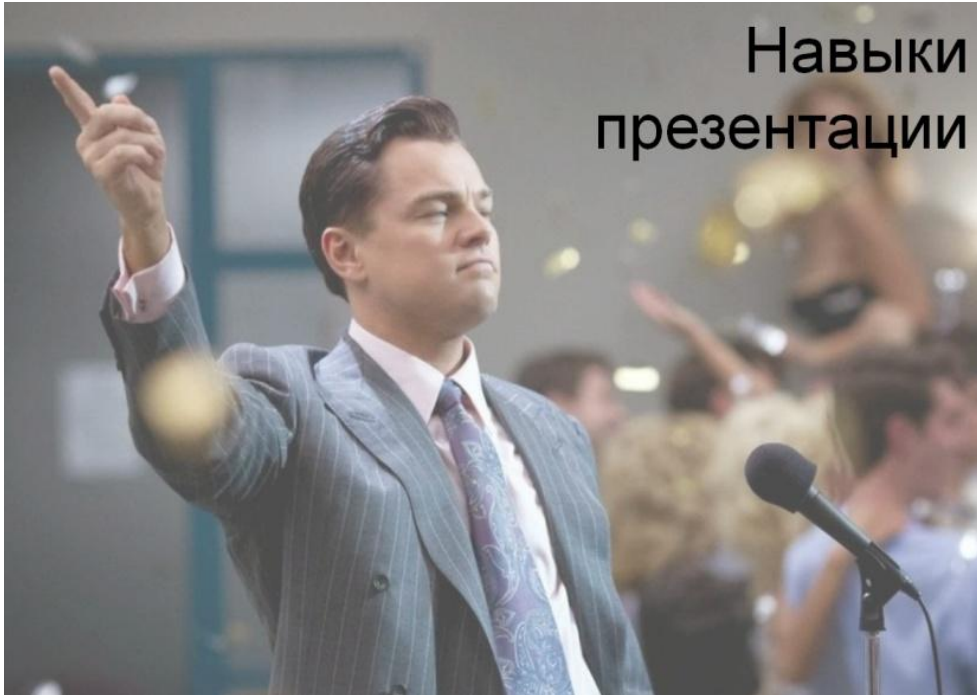


4. Сценарий



- ✓ Структура
- ✓ Наполнение
- ✓ Репетиция

4. Сценарий



Навыки
презентации

- ✓ Структура
- ✓ Наполнение
- ✓ Репетиция

Важно:

- 1) Варианты предложения товара
- 2) Возможные возражения

4. Сценарий: шаблон

Партнёр	Что спрошу	Что предложу	Возражения	С чем уйду

Алгоритм подготовки к встрече

1. Цель
2. Анализ
3. Предложение
4. Сценарий



A blurred background image showing two men in suits shaking hands in a bright office setting. In the foreground, a desk holds a contract document with the word 'CONTRACT' printed vertically, a pen, and a stapler.

Спасибо за внимание

Кейс:

Дедлайн 22.12

Ирина

Полиграфический цех

Марсель

Дорожно-строительная компания

Иван

Молочный комбинат

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1h85sMzhKPH3FcKJL64bHEMzYmZSutUqlyEqwgMI00Hs/edit#gid=0>