



Что такое Настойчивый менеджер

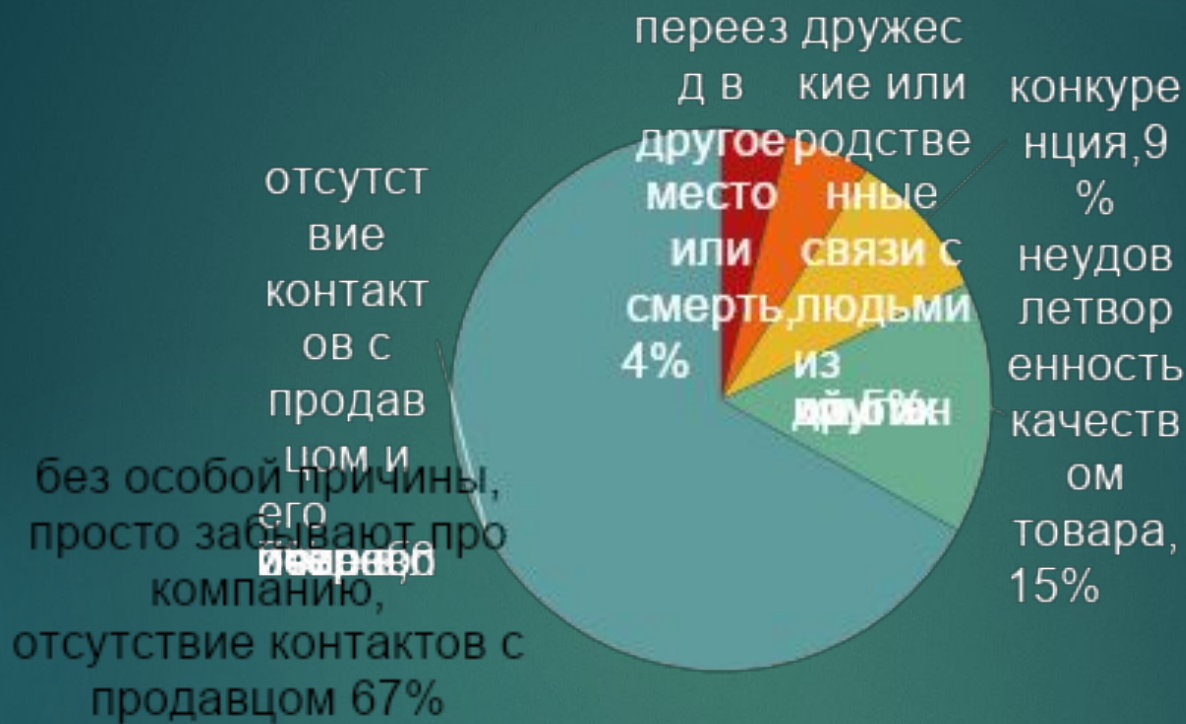
Качества хорошего менеджера

2

1. Правильно выяснять потребности клиента
2. Правильно подбирать продукт под клиента
3. Правильно предлагать продукт клиенту
4. Быть активным, работать интенсивно
5. Быть настойчивым (не бросать клиента, регулярно звонить клиенту)

Почему клиенты уходят?

3



Если Вы будете бороться с конкуренцией или повышать качество товара, то Вы вернете 2х клиентов из 10.

И при этом если Вы правильно организуете работу с клиентами и менеджеры будут более настойчивыми в общении, то Вы сможете не потерять 7 клиентов из 10 без существенных затрат.

Итак, зафиксируйте себе в памяти этот серьезный факт – при повышении настойчивости вырастет количество клиентов!!!

Основная идея «Настойчивого менеджера»

4

Увеличиваем:

1. Интенсивность обзвона клиентов
2. Качество клиентов (проводим сортировку, «квалификацию» клиентов по портрету)
3. Качество ведения переговоров (Используя скрипты с готовыми речевыми модулями и иное обучение)
4. Количество контактов с каждым клиентом, делаем контакты регулярными!

Получаем:

1. Больше постоянных клиентов в работе, которые покупают, а не привычную «золотую 10-ку».
2. Качество базы улучшится: будет больше крупных клиентов
3. Грамотное ведение переговоров. Умение обрабатывать возражения клиента и отсутствие страха перед звонком и отказом клиента.
4. Рост продаж \$\$\$

«Настойчивый менеджер» это:

5

Технология увеличения продаж за счёт более качественного и регулярного обзвона своей клиентской базы.