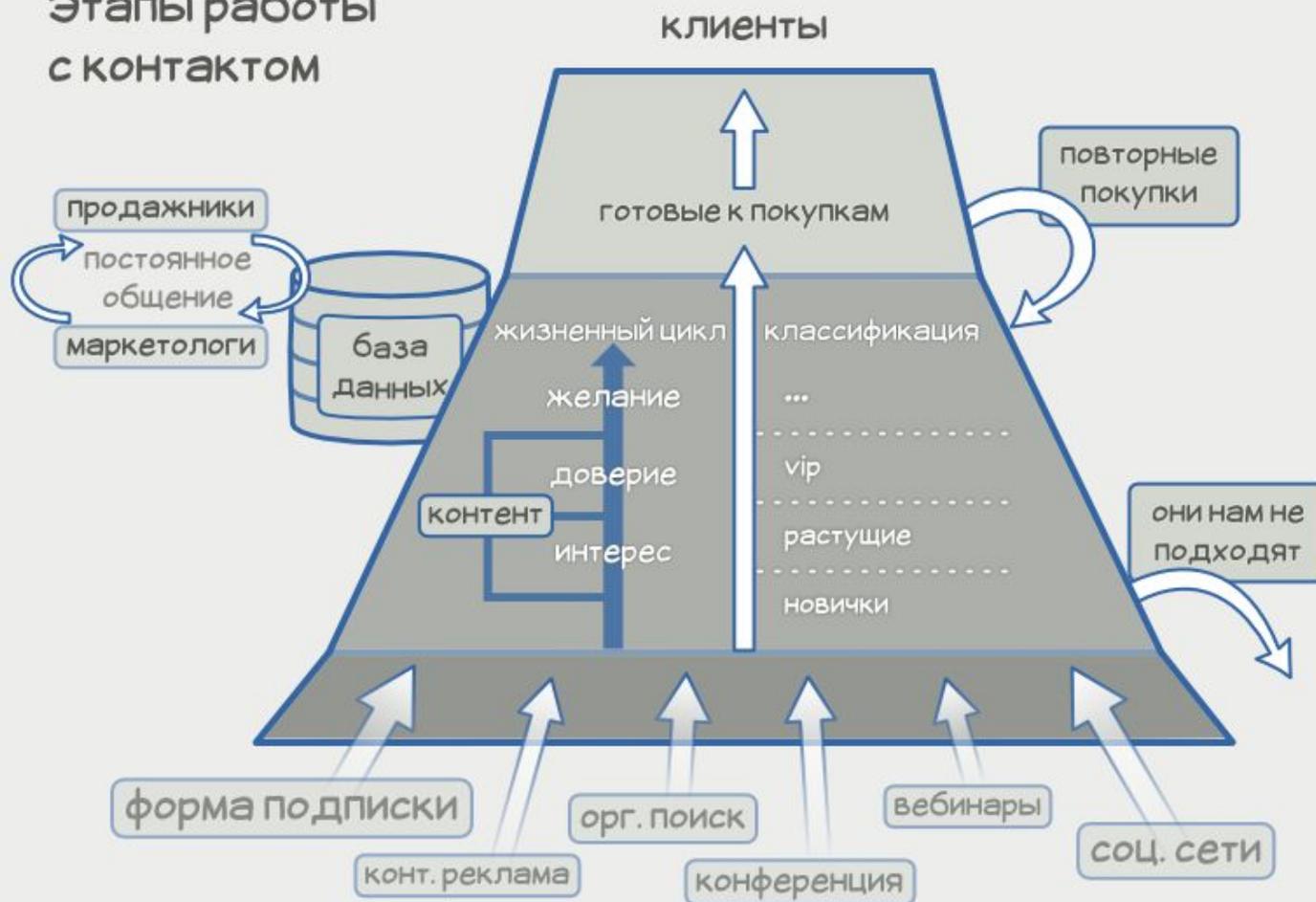


Цель книги

- Новый продавец начинает приносить деньги своей работой на много раньше, чем ранее.
- При адаптации новый сотрудник не занимает много времени высококвалифицированных сотрудников, тем самым позволяя им заниматься той деятельностью, за которую им платят.
- В компании исчезают сотрудники, которые не умеют продавать совсем или те кому эта профессия просто противопоказана.

Воронки продаж

Этапы работы с контактом



Теория продаж

□ ПРОДАВЕЦ ПРОДАЕТ



1) СЕБЯ



2) ФИРМУ



3) ТОВАР

Продать себя

ПРОФЕССИОНАЛИЗМ

- 1) Внешний вид (одежда, жесты, улыбка)**
- 2) Сленг (термины)**
- 3) Без волнения (я это не раз делал)**
- 4) Скорость ответа на вопросы**

Главный навык продавца

Пройти тест на Свой \ Чужой



Продать компанию

ГАРАНТИИ

- 1) Количество лет на рынке**
- 2) Количество офисов**
- 3) Сертификаты и разрешения**
- 4) Сотрудников в организации**

Продать товар

- 1) В фокусе внимания клиента есть потребность**
- 2) Он связывает свою потребность и товар**
- 3) Он уверен, что ВСЕ остальные способы решения его проблемы хуже предложенного**

ПОДГОТОВКА

ПОИСК КЛИЕНТОВ

ХОЛОДНЫЕ КОНТАКТЫ

ЛИЧНАЯ ВСТРЕЧА

**ВЫЯВЛЕНИЕ
ПОТРЕБНОСТЕЙ**

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

**РАБОТА С ВОПРОСАМИ
И ВОЗРАЖЕНИЯМИ**

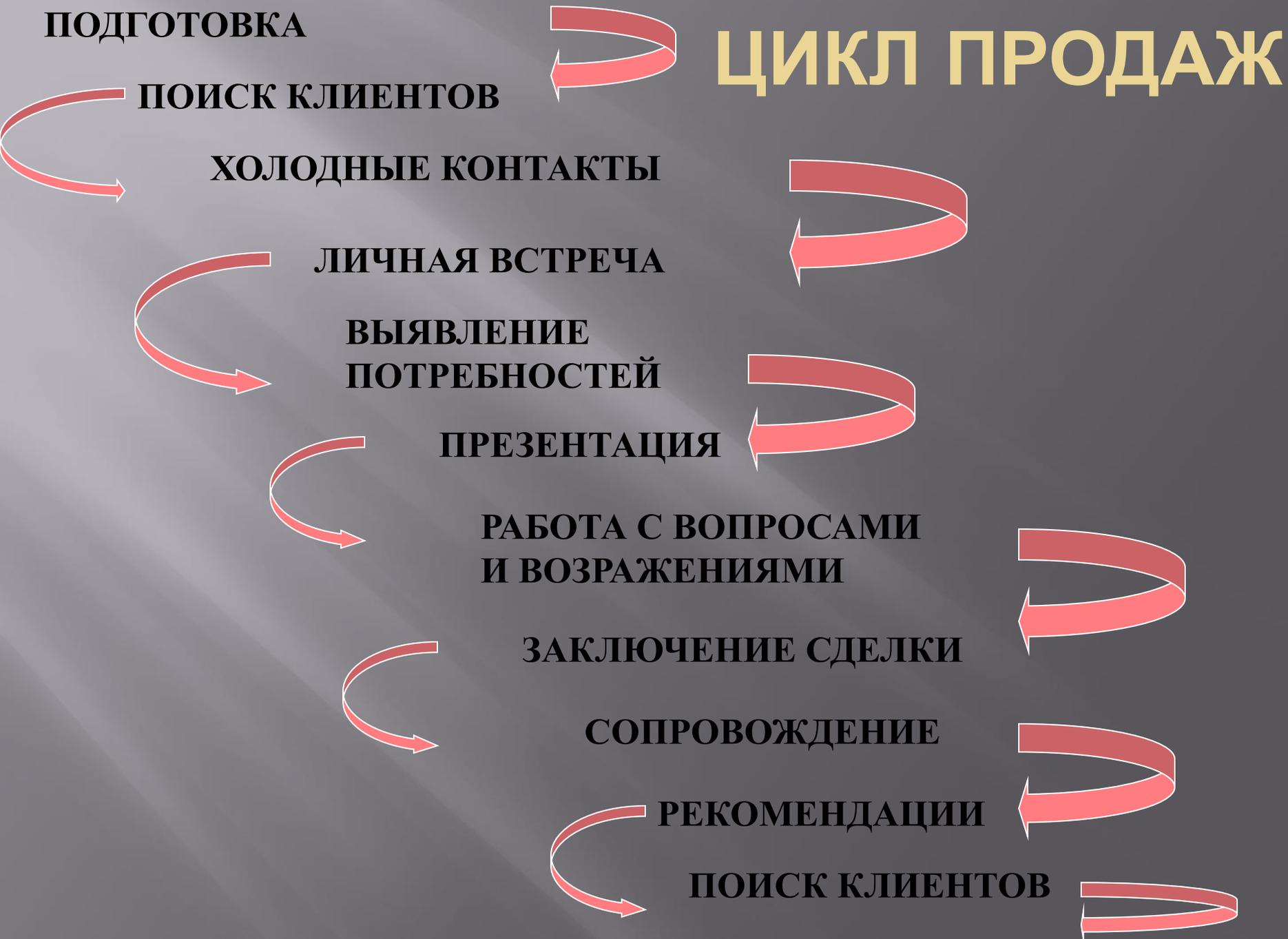
ЗАКЛЮЧЕНИЕ СДЕЛКИ

СОПРОВОЖДЕНИЕ

РЕКОМЕНДАЦИИ

ПОИСК КЛИЕНТОВ

ЦИКЛ ПРОДАЖ



Навыки для выявления потребностей

- 1) Умение задавать вопросы**
- 2) Навыки активного слушания**
- 3) Умение создавать потребности**

Составляющие успешной презентации

- ▣ 1) Предложение
- ▣ 2) Выявленная потребность
- ▣ 3) Уверенность в достоинствах своего предложения
- ▣ 4) Использовать цифры и статистику
- ▣ 5) Знать больше, чем ожидает клиент

Люди обожают покупать, но ненавидят когда им продают.

Самая убедительная фраза

Та, которую сказал клиент!

Возражение - это

Нехватка информации

Конфликт

Алгоритм работы с возражениями

- 1) Выслушай
- 2) Убедись, что понял все правильно
- 3) Приведи аргументы
- 4) Получи подтверждение