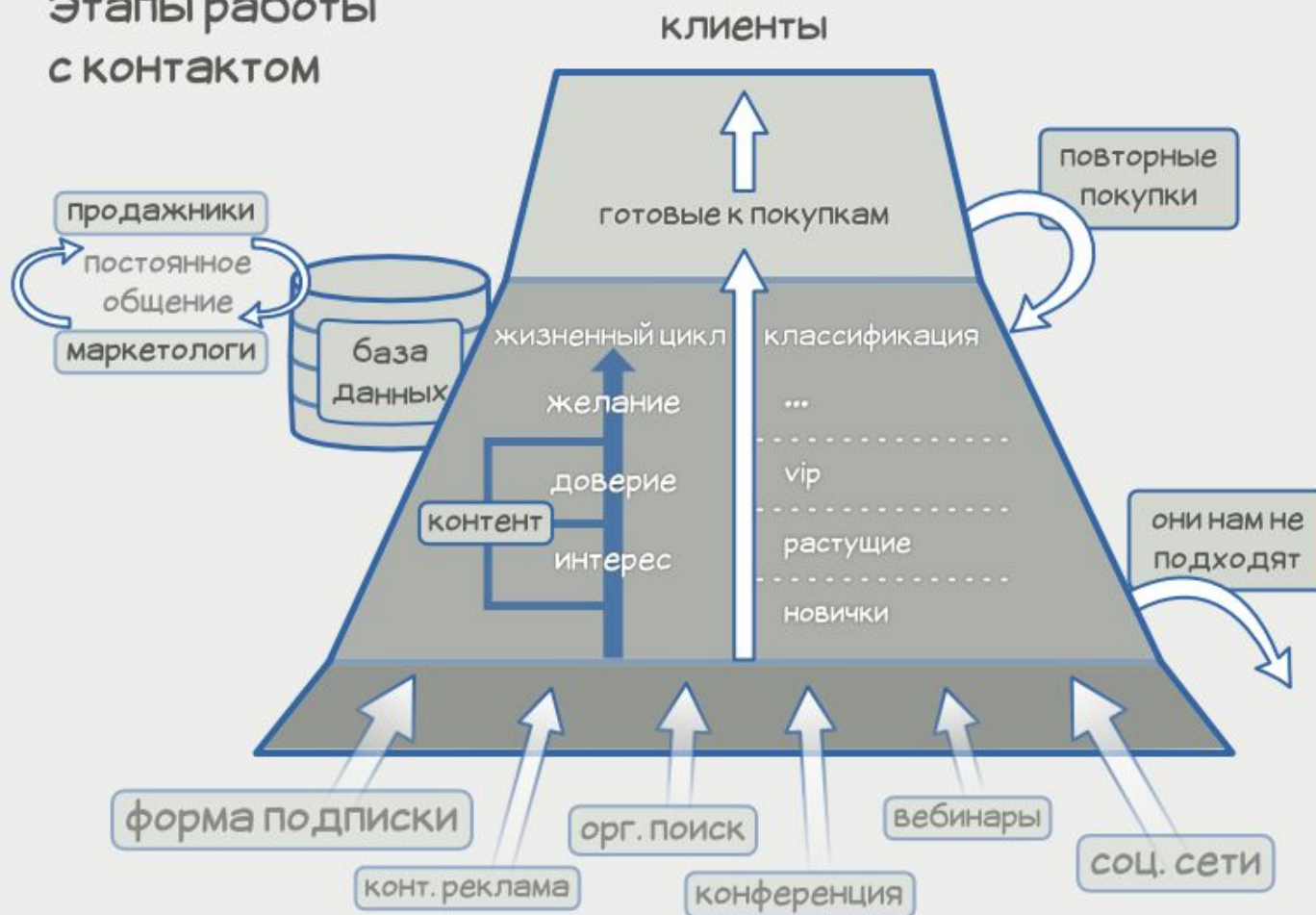


# Цель книги

- 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**

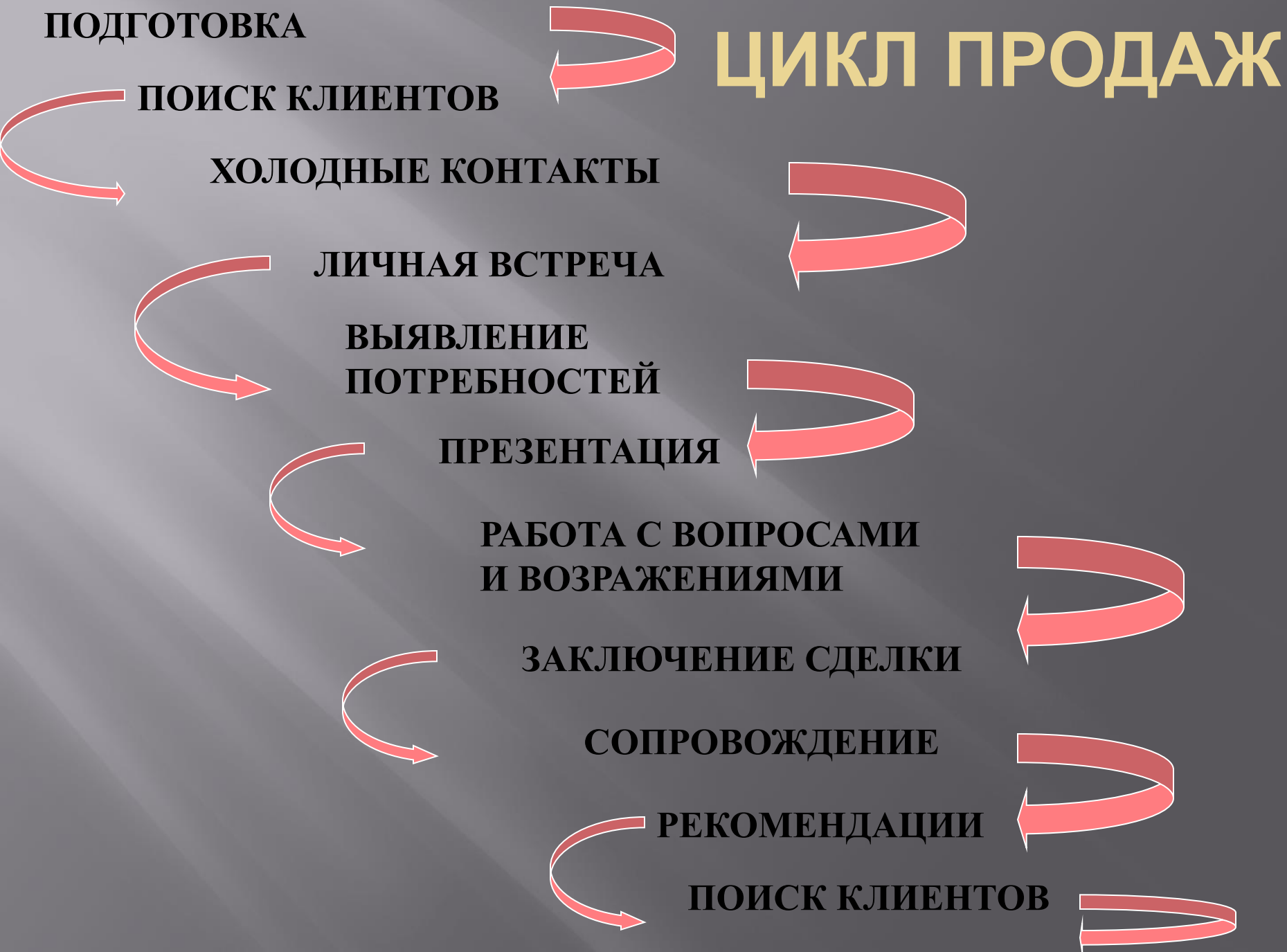
**ЗАКЛЮЧЕНИЕ СДЕЛКИ**

**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