

ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖ И ЕЕ АСПЕКТЫ



Этапы технологии продаж

- Установление контакта
- Выяснение потребностей
- Презентация товара
- Работа с возражениями
- Завершение сделки



Главная цель технологии

ПРОДАЖА



Задачи первого этапа

- ⦿ привлечь внимание (вступить в диалог) – это просто речевая фишка, с которой вы налаживаете контакт
- ⦿ представиться, дать клиенту понять кто ты и зачем ты устанавливаешь диалог с клиентом
- ⦿ заинтересовать, придать значимость общения с продавцом, создать информационный повод для общения
- ⦿ Задать вопрос

Привлечение внимания

- Открытые позы для общения
- Дистанция
- Зрительный контакт
- НЕТ шаблонным фразам
- Приветливый вид

ПРИШЁЛ, УВИДЕЛ
УБЕДИЛ

Представиться

- ⦿ Назвать свое имя
- ⦿ Иногда можно спросить имя клиента



Заинтересовать клиента

- Рассказать про акции
- Предложение экономии для клиента
- Уметь принимать отказ от клиента
- Рассказать про уникальный товар



Задать вопрос

- ⦿ Использование альтернативных вопросов
- ⦿ Использование открытых вопросов
- ⦿ Использование вопросов, на которые клиент ответит «ДА»



Инструменты для налаживания контакта

- ⦿ Речевые фишки
- ⦿ Интонация, эмоции, харизма
- ⦿ Невербалика (манера речи, символика жестов)
- ⦿ Внешний вид

ПРАКТИКА



Спасибо за
внимание

