

Дожим в продажах

основные понятия, приемы, техники

ДоЖИМ ЭТО:

- Доведение до результата
- Действия или усилия для завершения



Что такое дожим?

- 1. проф. действие борца, заставляющего противника коснуться ковра лопатками (в спортивной борьбе)
- 2. проф. завершение поднятия тяжести (в тяжёлой атлетике)
- 3. действие, направленное на завершение чего-либо



4 основные ситуации дожима

- Завершающий этап переговоров (любой звонок, доведение до цели или конкретной задачи звонка)
- Этап выхода на сделку (выставление договора, счета)
- Доведение до оплаты
- «Долгий клиент»

Особенности звонков по дожиму:

- Конкретика (без воды, только суть)
- Вопросы
- Побуждающие слова
- Точно понимать, КТО принимает решение

Клиент должен сделать

- Дать согласие
- Прислать реквизиты
- Получить договор/счет
- Подписать договор (согласовать договор)
- Утвердить сроки оплаты
- Оплатить



Приемы по дожиму

- Эффект закрывающихся дверей (ограничения предложения)
- Время как ценный ресурс
- Время, которое уже потрачено на взаимодействие
- Давление на личное
- Помочь в решении, предложить конкретные действия
- Рекомендации/примеры
- Похвала на этапе дожима
- Прием подытоживания
- Дожимающие фразы

Вопросы и слова в дожиме

Дожим по оплате -

вопросы

- Когда будет оплата?
- Кто ответственный за проведение оплаты?
Кто проводит оплату?
- Что сделать, чтобы оплата прошла?

Слова-помощники

- Доделать
- Довести (продажу, сделку, переговоры)
- Достигнуть
- Дотянуть
- Выполнить

- Поставить на оплату
- Отработать вопрос
- Осуществите оплату
- Выстроить работу
- Подготовить

- Наладить процесс