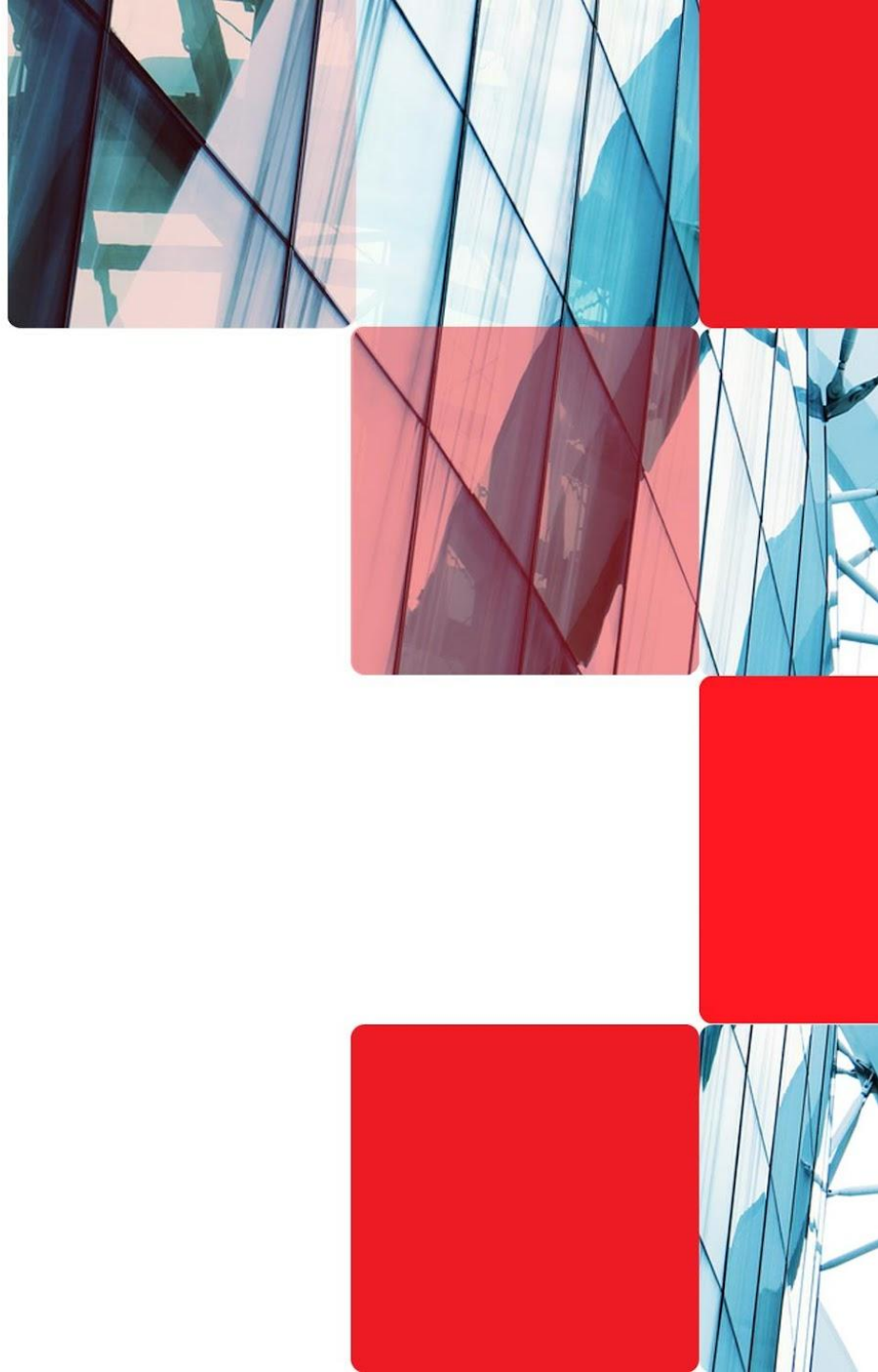
НВБС
РЕШЕНИЯ АУТСОРСИНГА



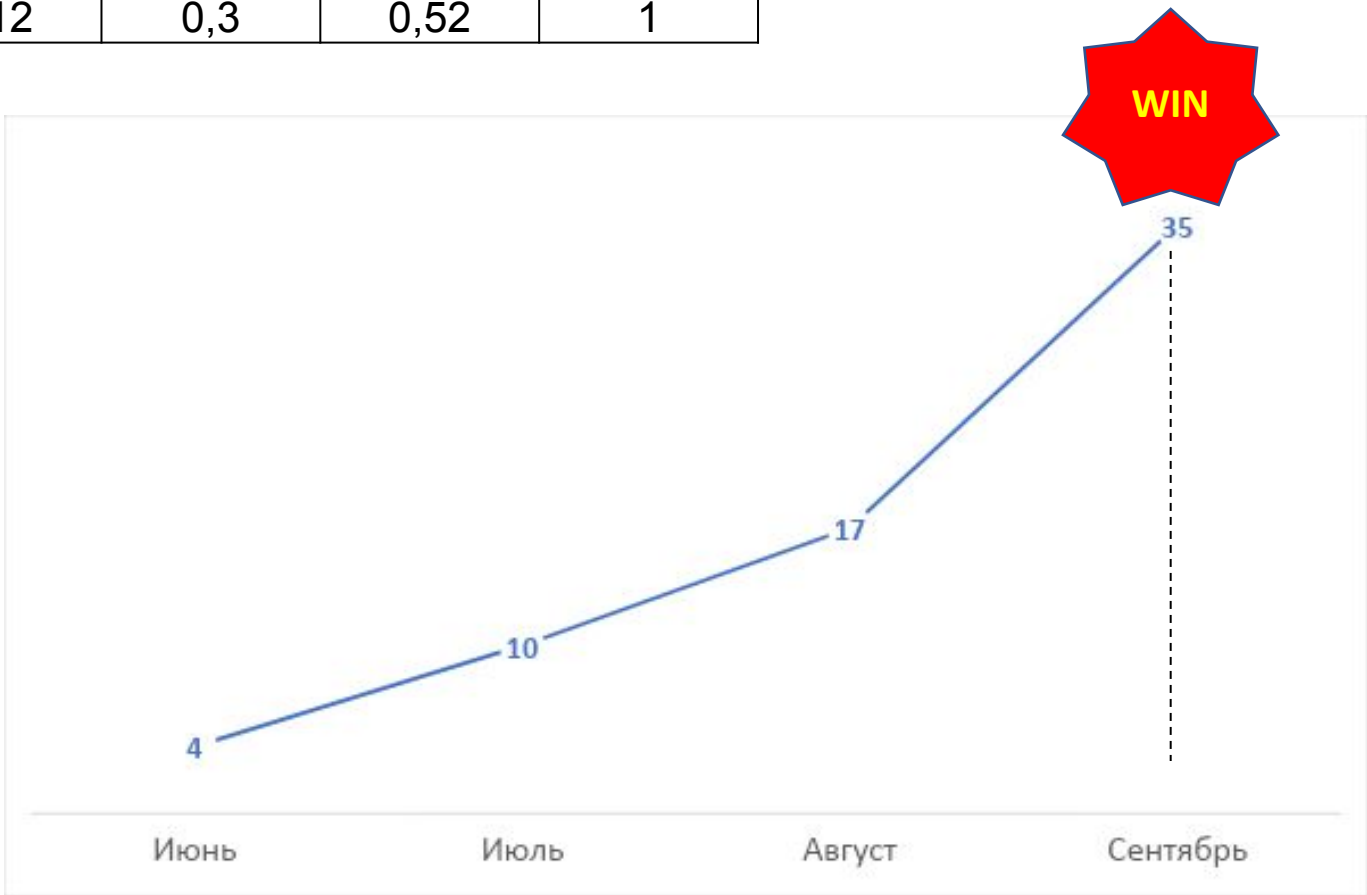
План работы

1. *Наша цель*
2. *Конкурс*
3. *Бот*
4. *Заведение заявок в Партнервеб*
5. *Техника продаж*
6. *Проведение ролевки*
7. *Тестирование по технике продаж*

Общая динамика

Смоленское ОП	июнь	июль	август	сентябрь
2020	4	10	13	35
Коэфф	0,12	0,3	0,52	1

ЦЕЛЬ
1 продажа на 1 СИ



КОНКУРС ПО ПРОДАЖАМ СРЕДИ СИ СМОЛЕНСКОГО ОП

Описание конкурса:

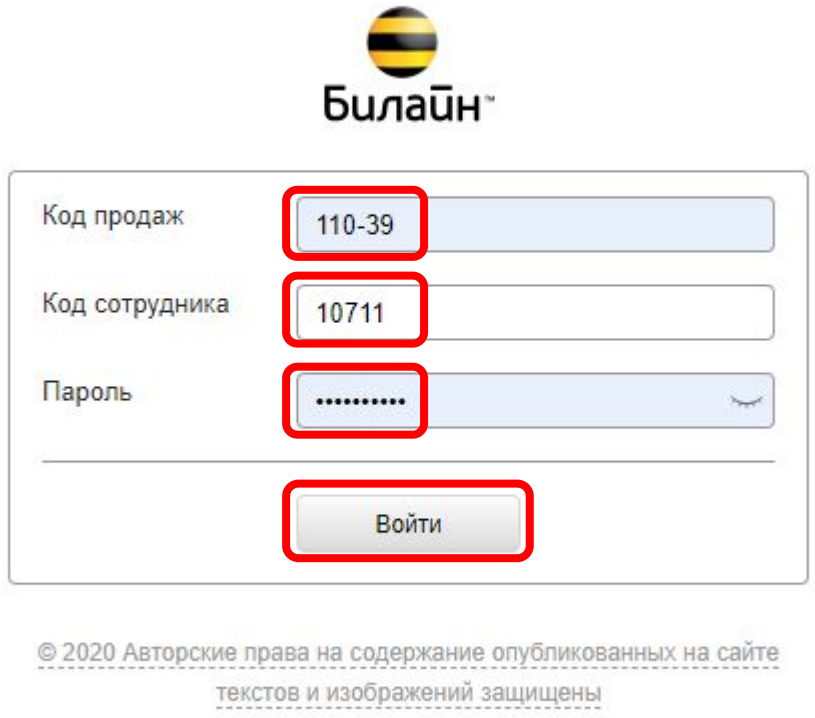
Все СИ, которые привлекут больше 3 новых абонентов за сентябрь 2020 в Смоленском ОП получат уникальную сувенирную продукцию от Билайн.

Количество продаж	наименование сувенирной продукции
6 продаж	Зонт
5 продаж	Сумка для ноутбука
4 продажи	Кружка
3 продажи	Ежедневник

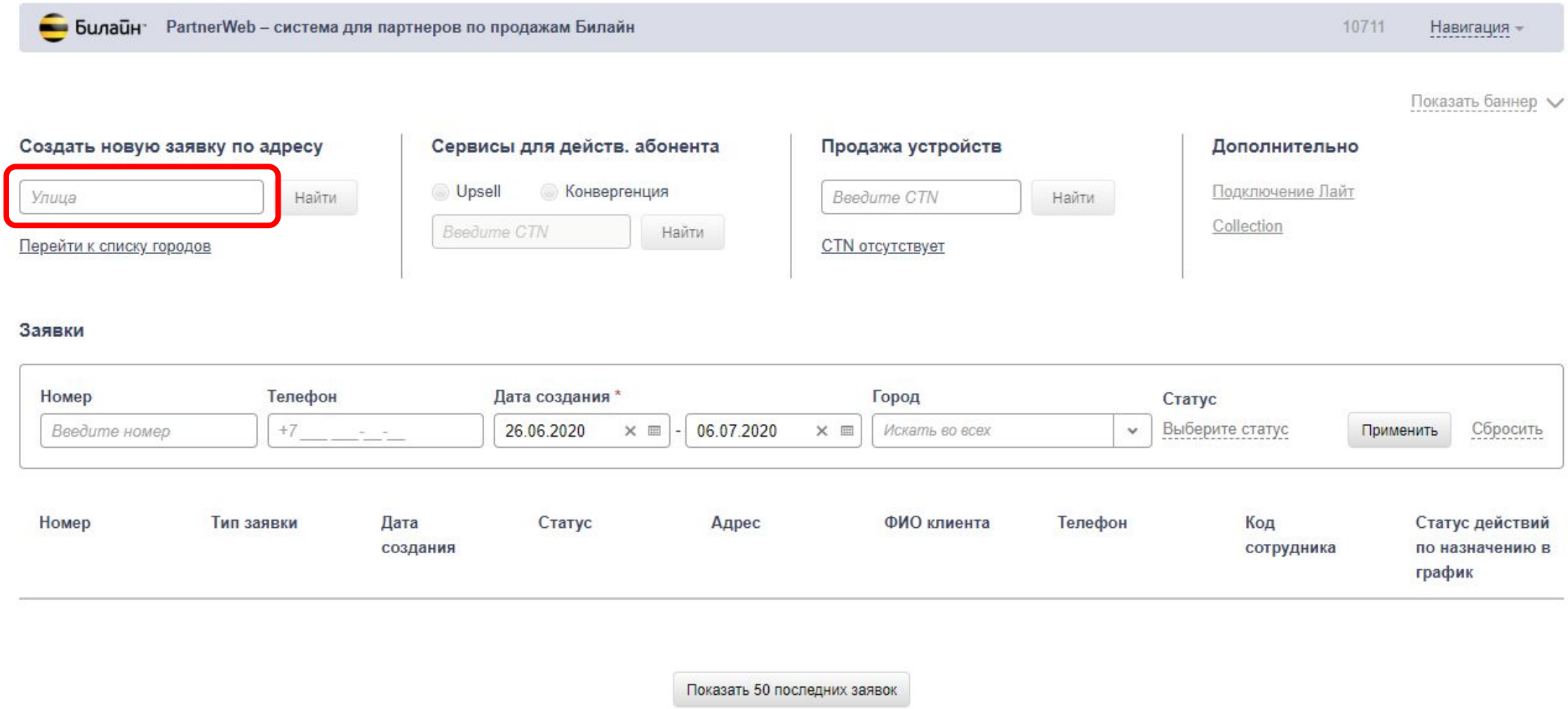
НВБС
РЕШЕНИЯ АУТСОРСИНГА

3. Инструкция по заведению заявки в системе Partner Web

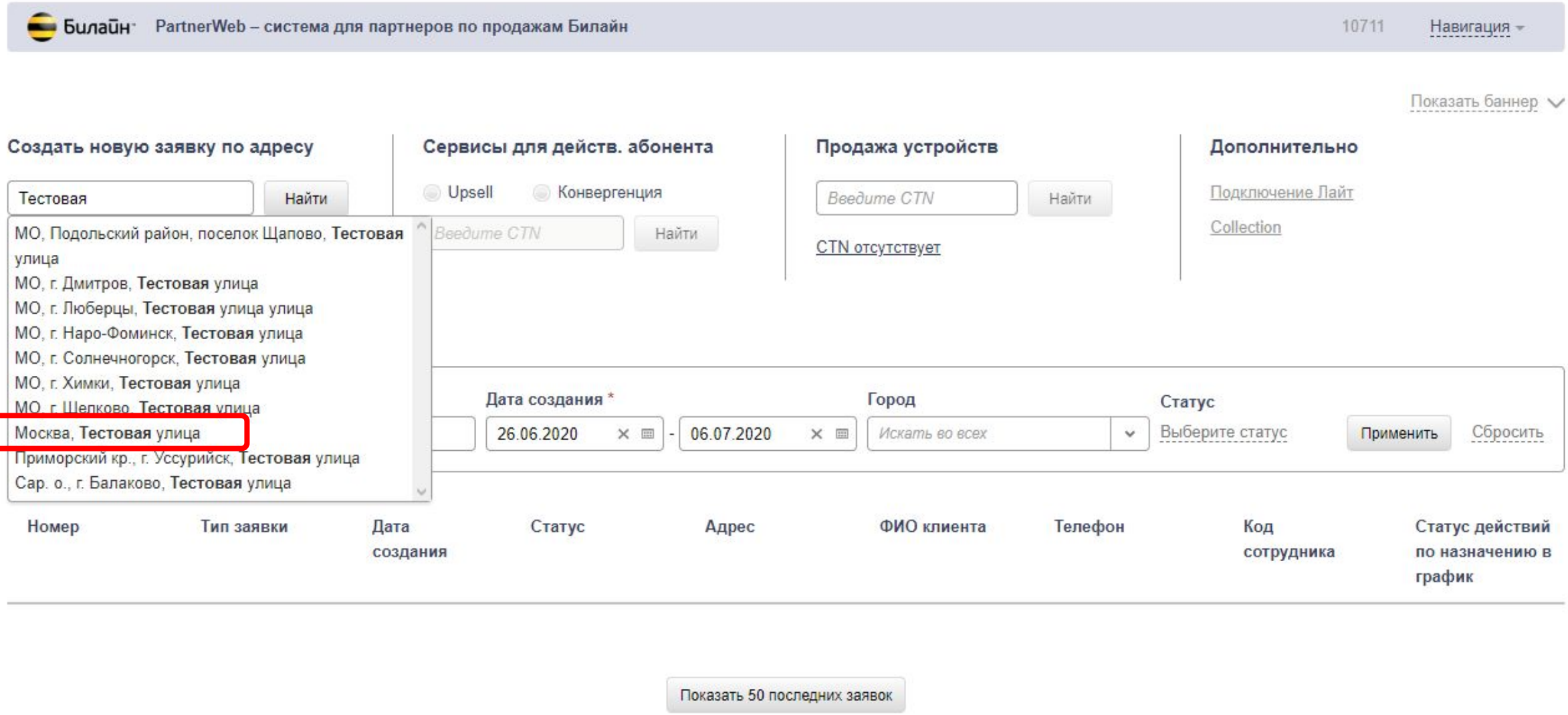
Открываем в браузере сайт https://partnerweb.beeline.ru. Вводим код продаж, код сотрудника, пароль.
Нажимаем кнопку «Войти».
Эти данные можно получить у своего руководителя:



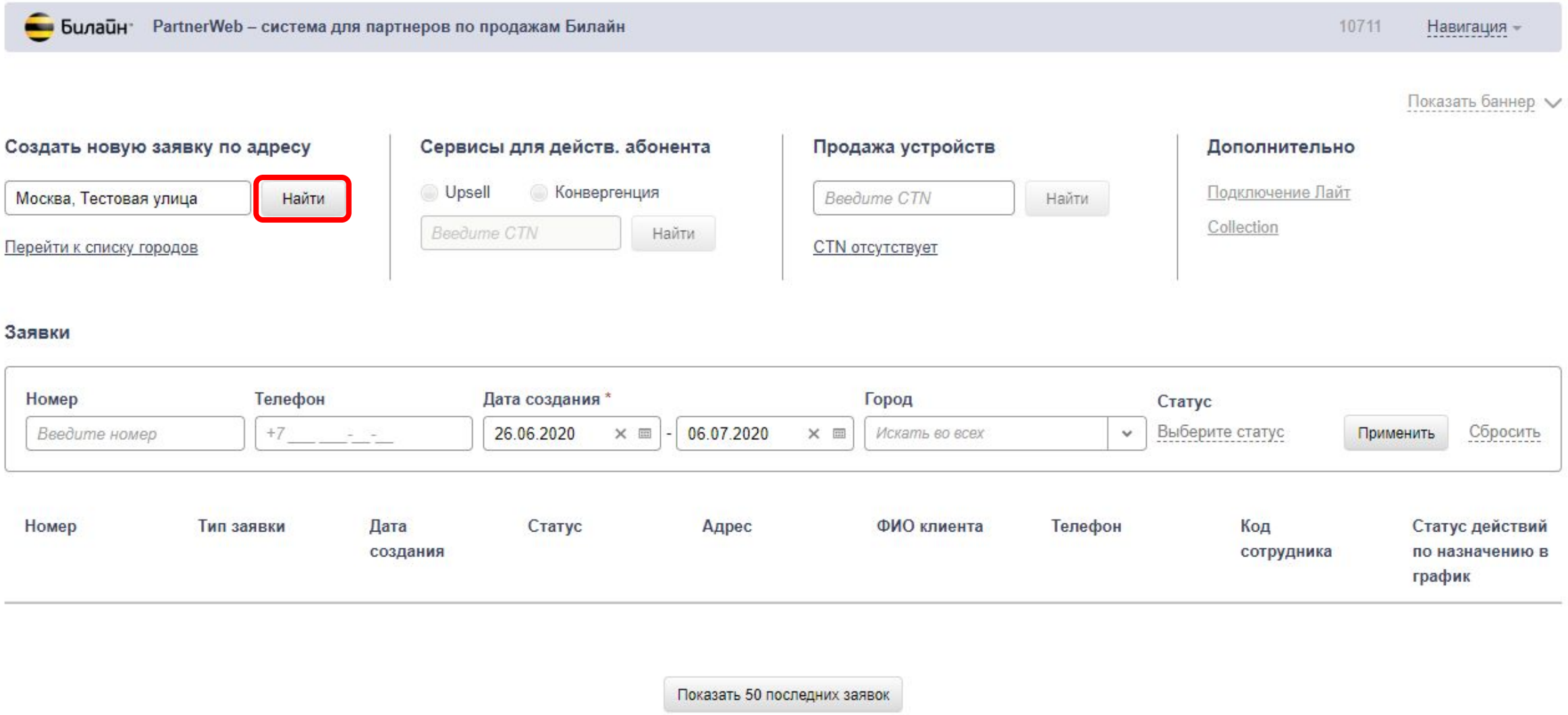
Вводим адрес в указанное поле:



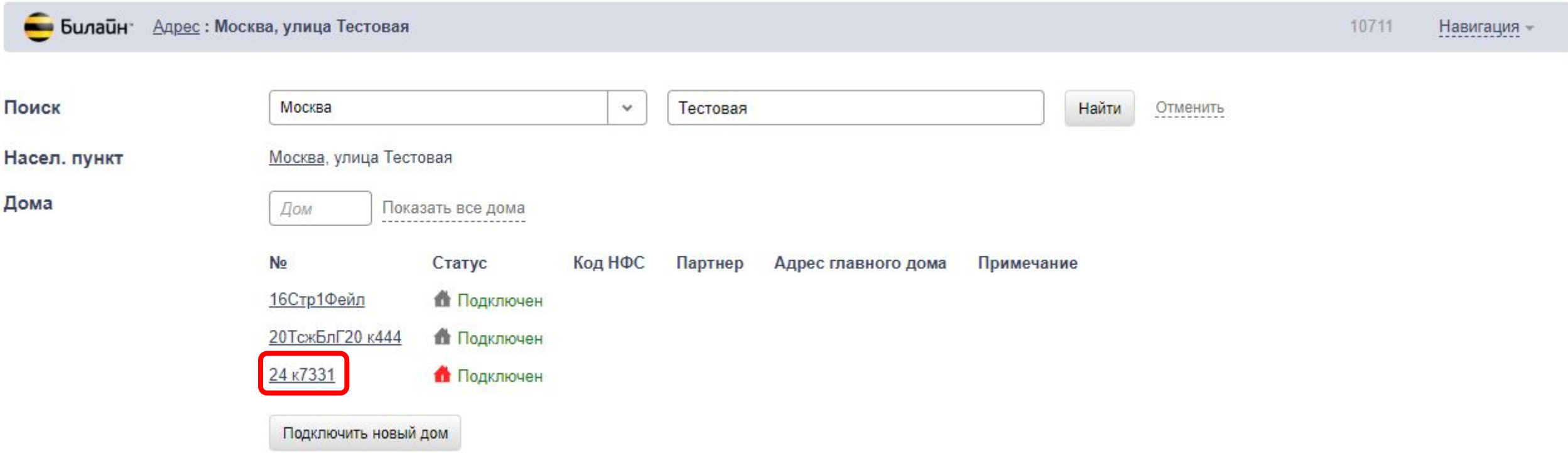
Выбираем нужный адрес из списка:



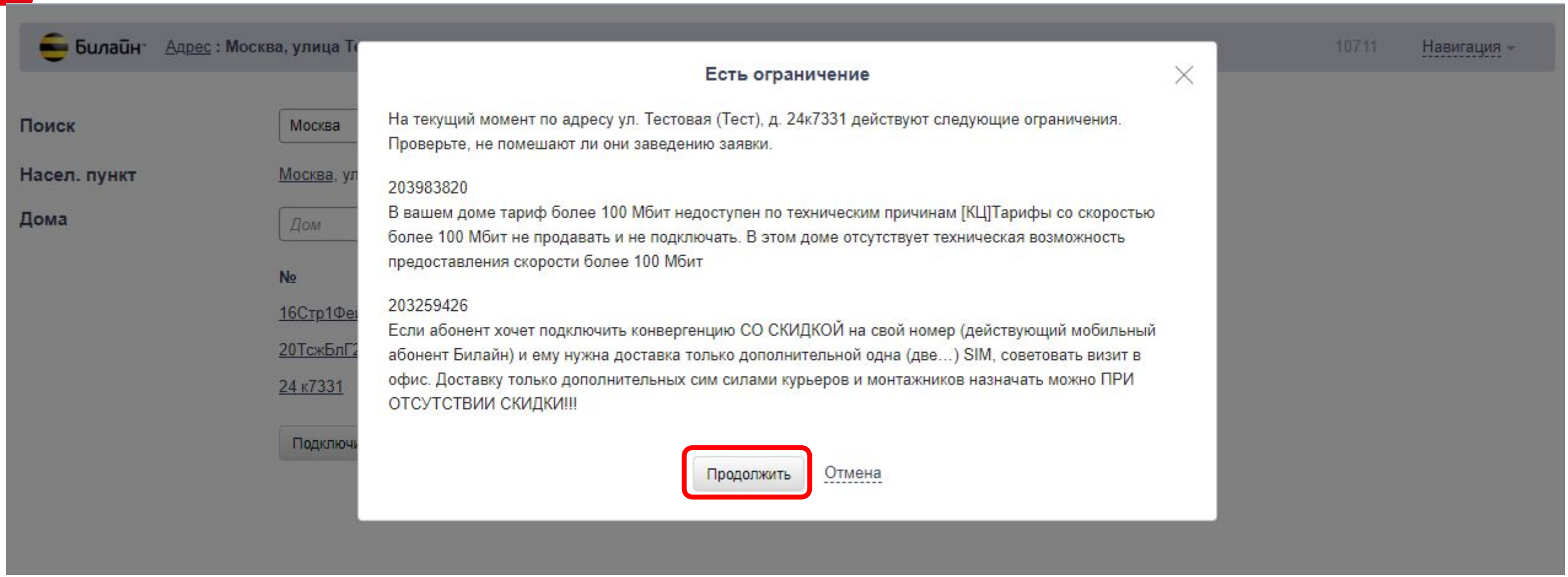
Нажимаем кнопку «Найти»:



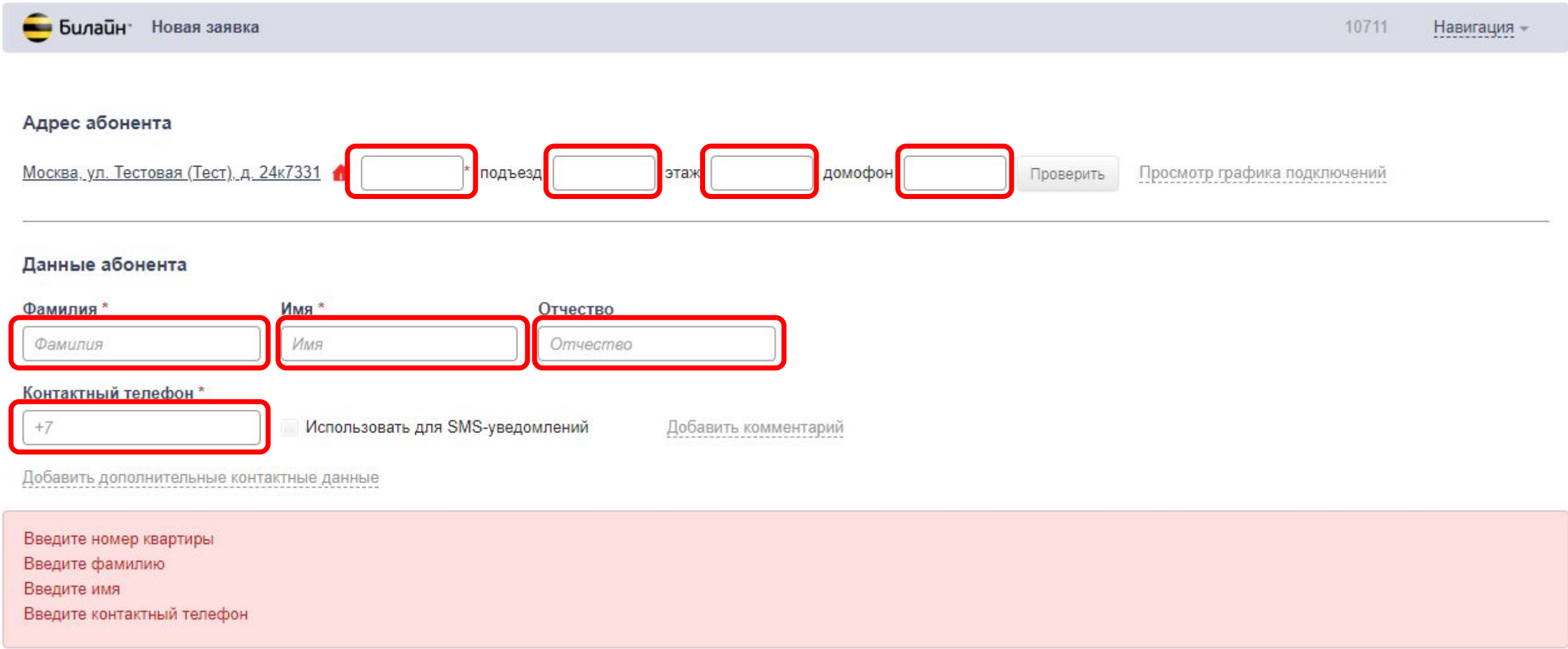
Выбираем нужный дом из списка:



Ознакамливаемся с перечнем ГП на доме. Если эти ГП не препятствуют подключению – нажимаем кнопку «Продолжить»:



Заполняем данные клиента:



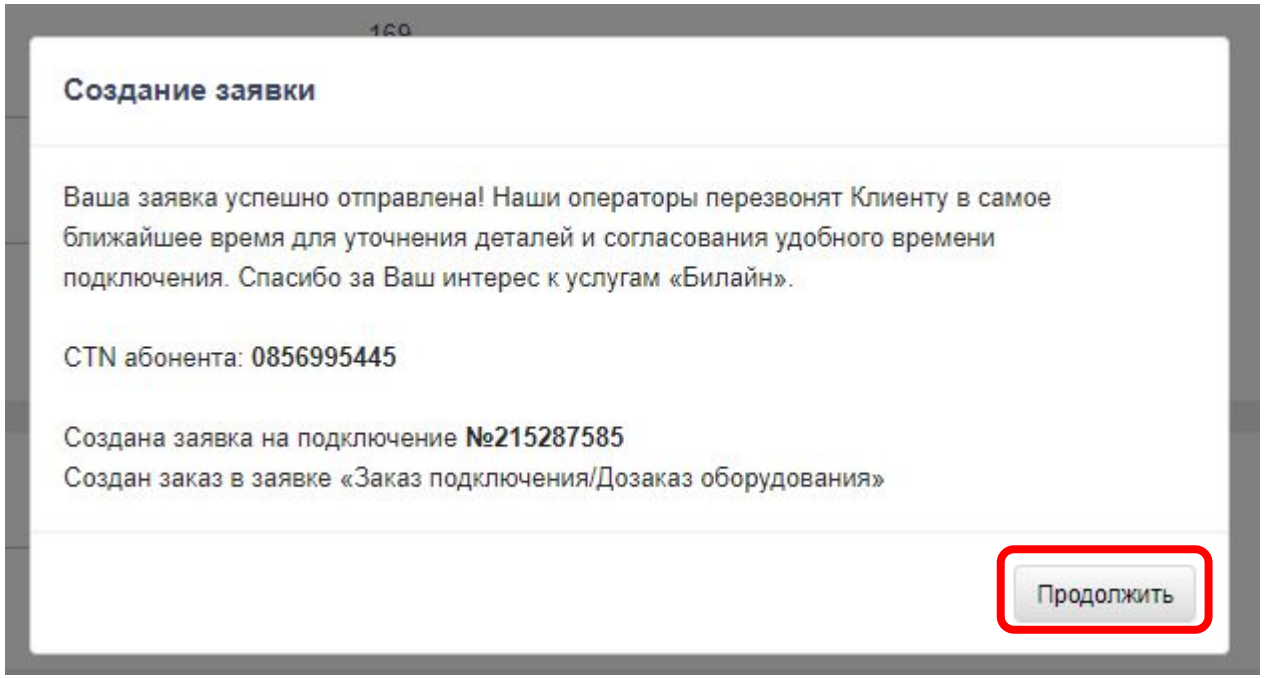
Выбираем нужный тариф, формируем корзину:

Все в одном | **Пакетные предложения**

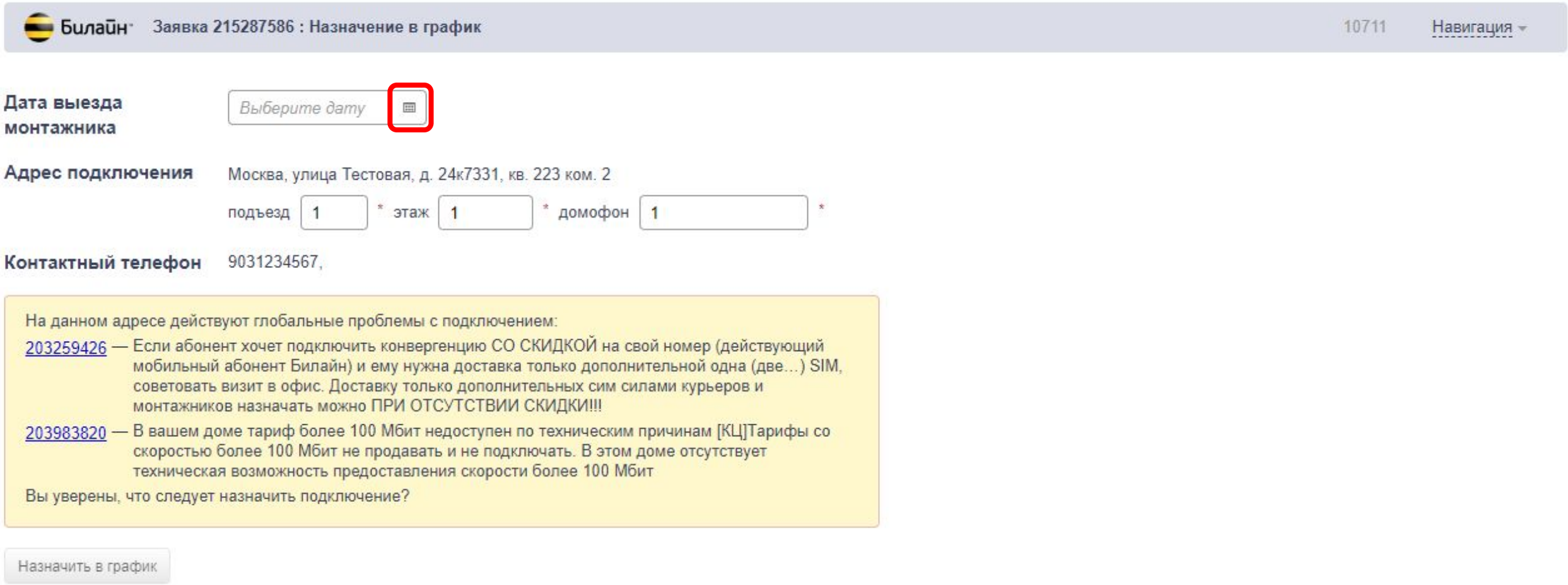
Скоростной с ТВ PI06282 v2.0 *N [для новых абонентов]*	300 Мбит/с ∞	TVE «Комфортный 2019 TVE», от 171 каналов, аренда приставки	Без права выкупа	**599 руб./мес.**
Дома лучше с ТВ PI12252 v2.0 *N [для новых абонентов]*	100 Мбит/с ∞	TVE «Максимальный 2019 TVE», от 217 каналов, аренда приставки	Без права выкупа	**599 руб./мес.**
Скоростной PI10507 v2.0 *N [для новых абонентов]*	300 Мбит/с ∞	TVE «Default Base FTTB TVE», от 34 каналов	Без права выкупа	**499 руб./мес.**
Дома лучше с роутером PI12120 v2.0 *N [для новых абонентов]*	100 Мбит/с ∞	TVE «Стартовый 2019 TVE», от 78 каналов	Без права выкупа	**449 руб./мес.**
Красный с ТВ PI04963 v2.0 *N [для новых абонентов]*	100 Мбит/с ∞	TVE «Комфортный 2019 TVE», от 171 каналов, аренда приставки		**399 руб./мес.**

Внизу страницы нажимаем кнопку «Назначить в график»

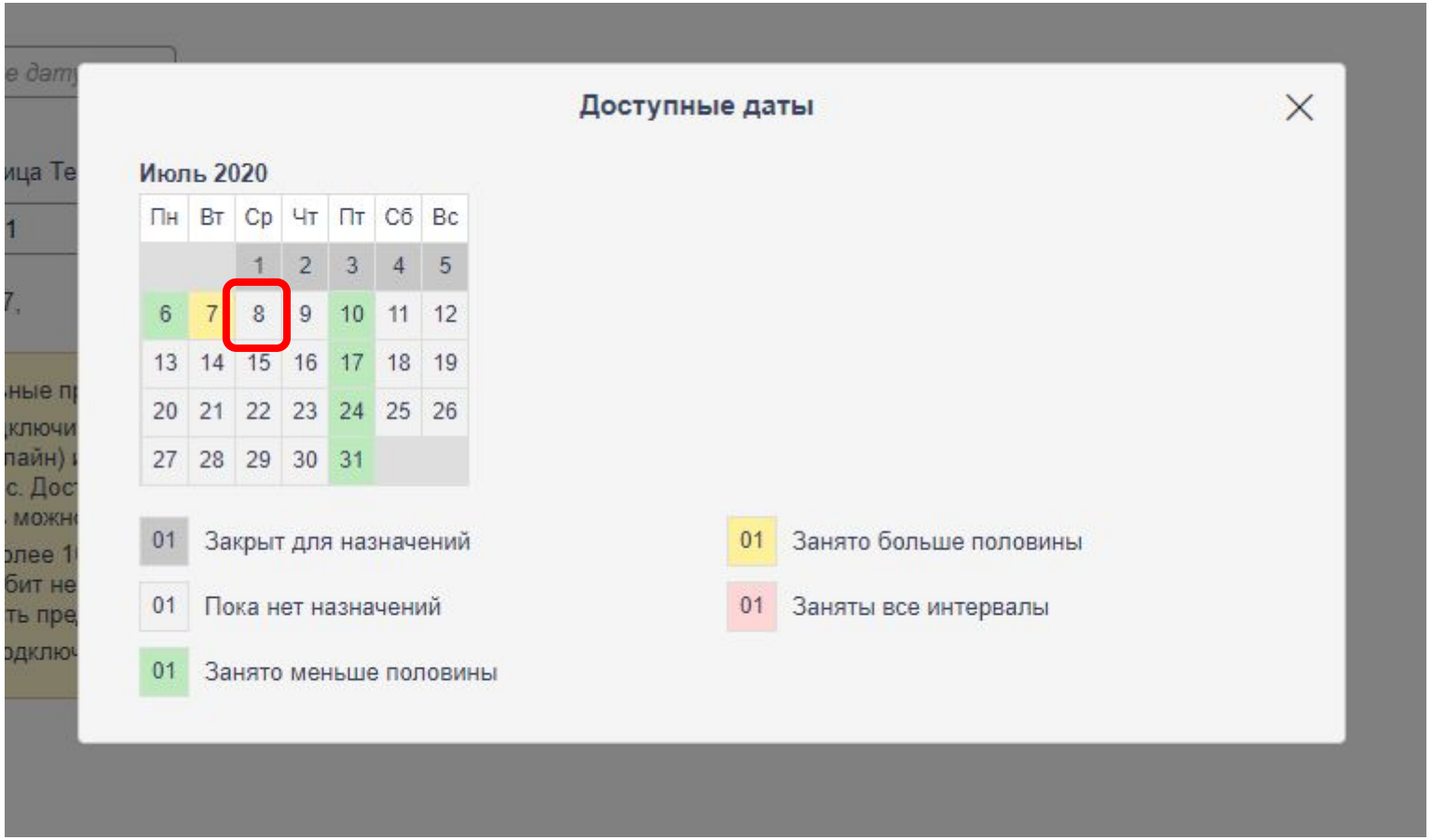
В появившемся окне желательно скопировать номер заявки и нажать кнопку «Продолжить»:



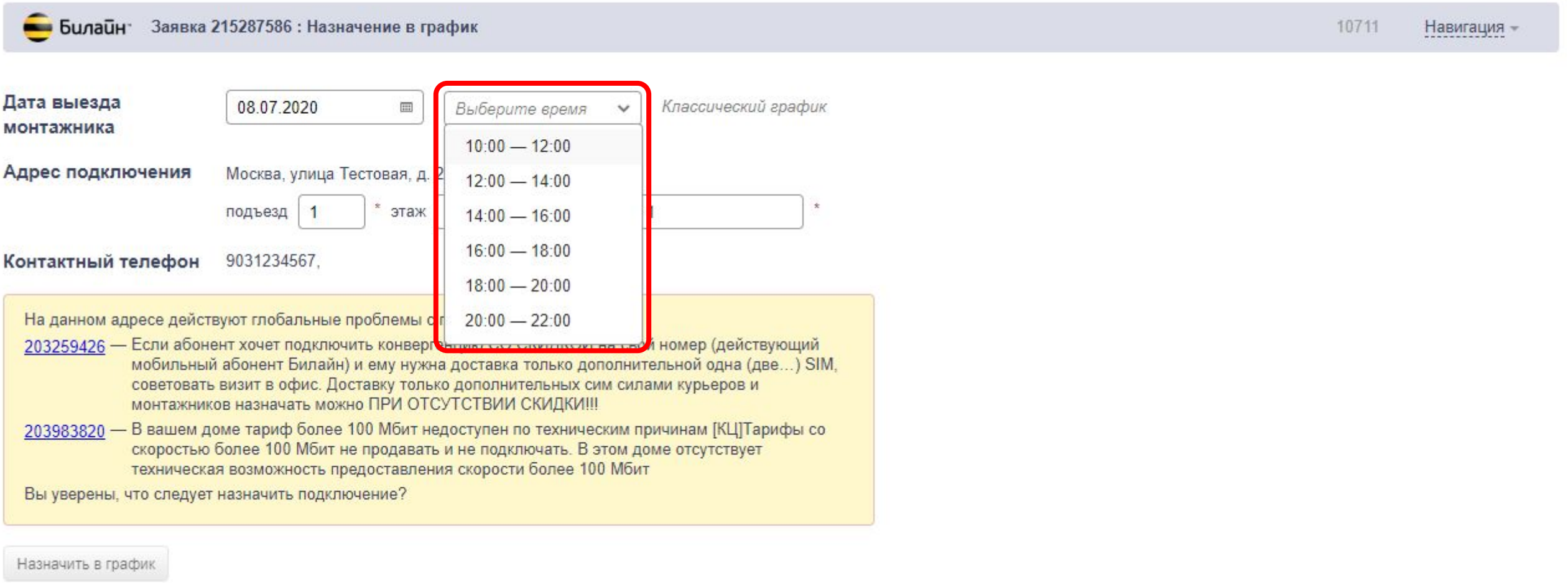
Нажать значок «Календарь»:



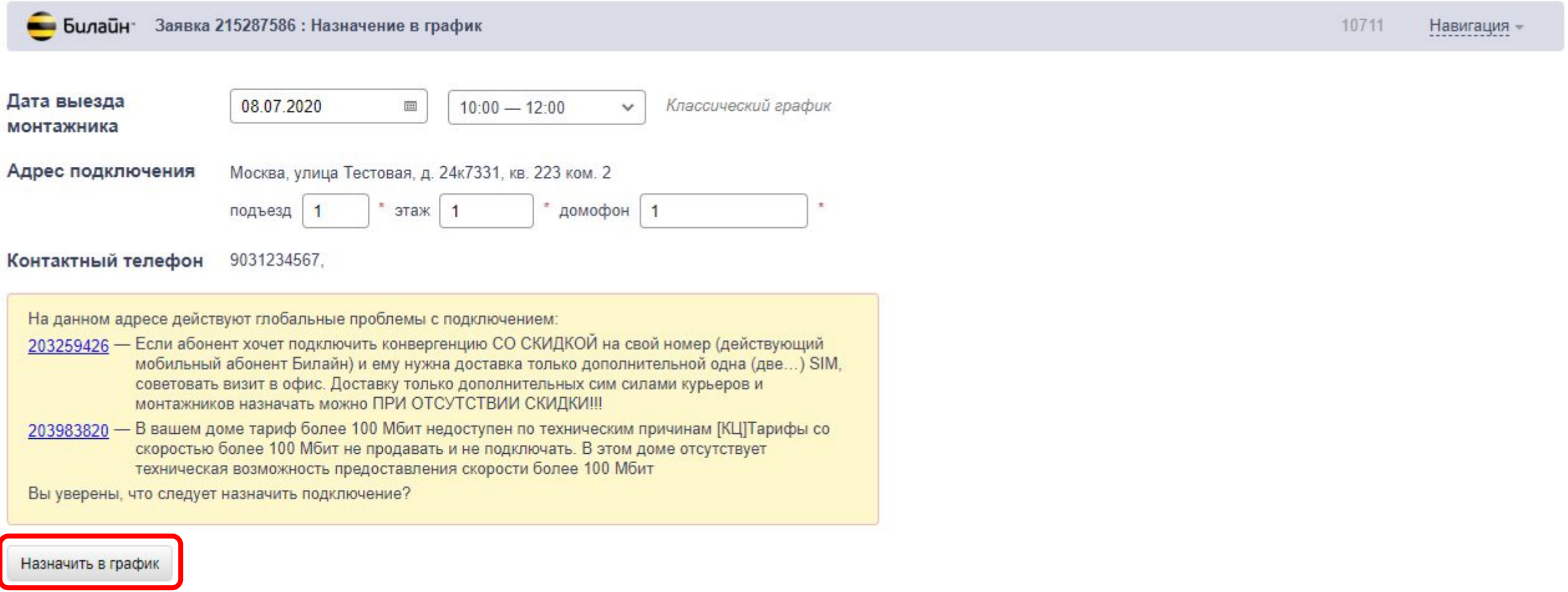
Выбрать дату подключения из зелёных, жёлтых или белых ячеек:



Выбрать желаемое время подключения из предложенных вариантов:



Проверить все данные и, если всё правильно, нажать кнопку «Назначить в график»:



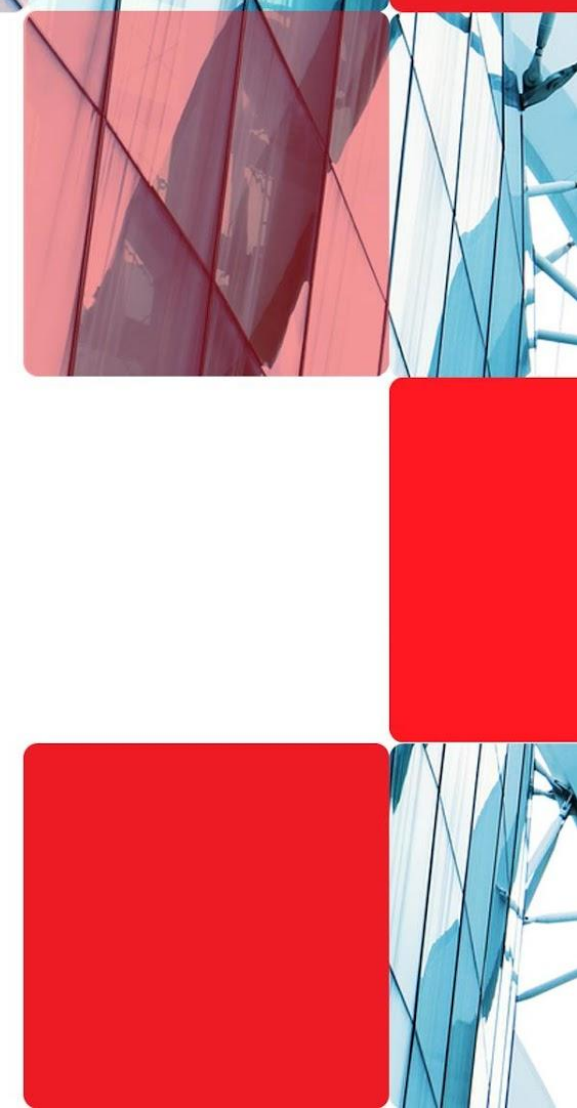
После получения сообщения об успешном назначении, нажать ссылку «Перейти в список заявок» для возврата в главное меню:

Затем, по ранее скопированному номеру заявки можно открыть её в системе «АМУР» и производить подключение клиента.

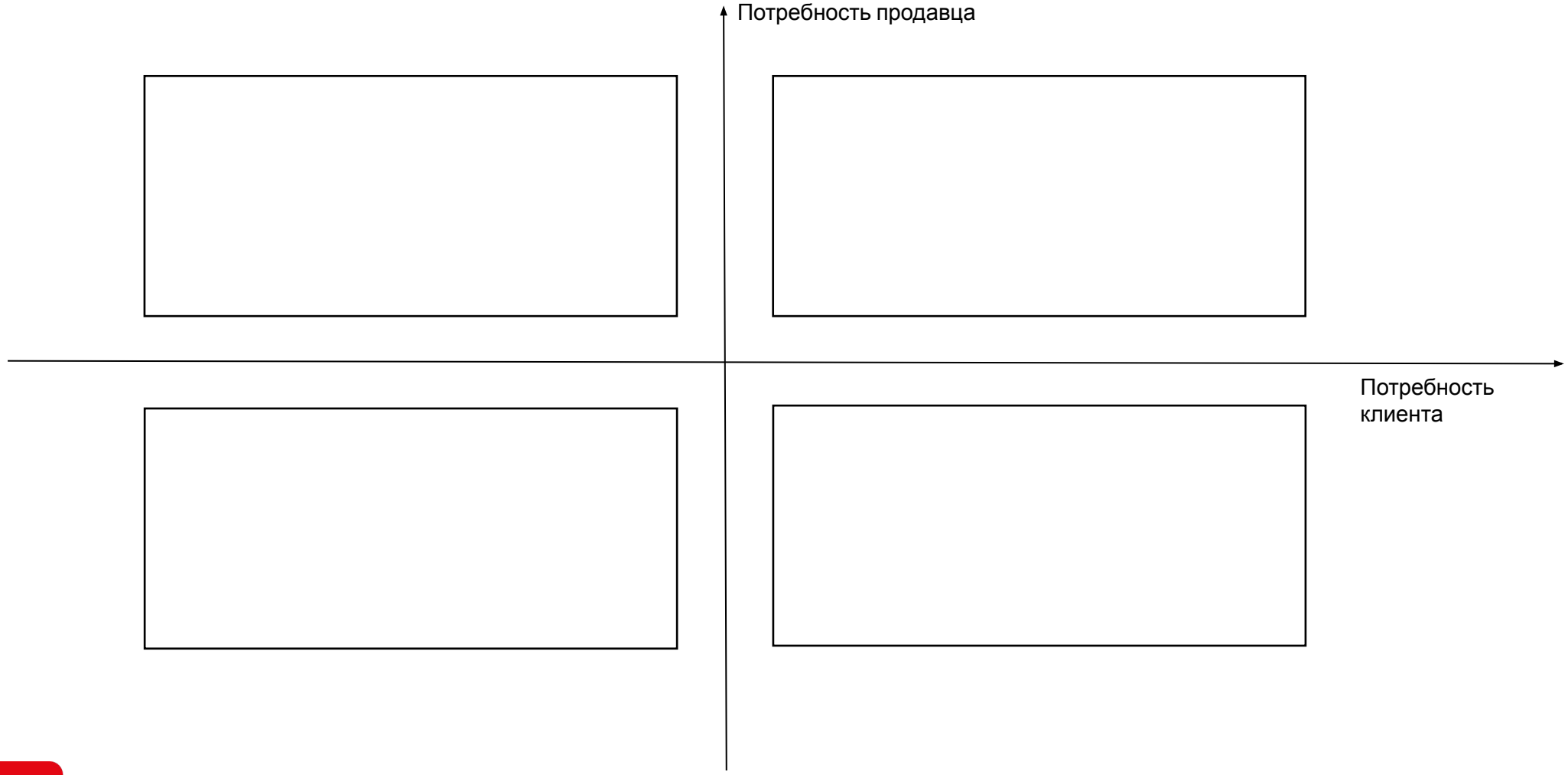
НВБС
РЕШЕНИЯ АУТСОРСИНГА

2. ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ

Профессиональная продажа – это процесс продажи услуги согласно этапам продаж, в котором удовлетворяются потребности как покупателя, так и продавца



ПРОДАЖА ИЛИ ВПАРИВАНИЕ?



ТЕХНИКА ПРОДАЖ

Техника продаж – это стандартный набор описанных действий, регламентирующий взаимодействия с потенциальными клиентами/клиентами сотрудников компании, непосредственно занятых в работе с клиентами

ЭТАПЫ ТЕХНИКИ ПРОДАЖ

УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТА

ВЕРБАЛЬНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ	ПАРАВЕРБАЛЬНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ	НЕВЕРБАЛЬНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ
• Используемые слова • Аргументы • Позитивный или негативный контекст	• Скорость речи • Громкость речи • Тембр голоса • Паузы • Ритм речи • Интонации	• Мимика • Жесты • Поза • Дистанция • Расположение в пространстве

ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ

ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ

- Вопросы, предполагающие развернутый ответ (сообщение определенных сведений). Что? Как? При каких условиях?

ЗАКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ

- Вопросы, предполагающие ответы "да - нет" или однозначный ответ.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ВОПРОСЫ

- Вопросы, предполагающие выбор (иллюзию выбора).

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

ТЕХНИКА ВВЕДЕНИЯ В АССОЦИАЦИЮ

- «Представьте (себе)…», «Представь…», «Бывает так…»

ТЕХНИКА СВОЙСТВО-ВЫГОДА

- Для Вас это означает
- Это повышает Ваш
- Это придает Вам

ТЕХНИКА ОЦЕНКИ

- Свойства и характеристики

РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМ

1. Дать клиенту возможность возразить
2. Психологически присоединиться к возражению
3. Задать уточняющие вопросы или проверить на истинность
4. Дать конкретный ответ
5. Призвать к действию

ЗАВЕРШЕНИЕ СДЕЛКИ

АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ВЫБОР

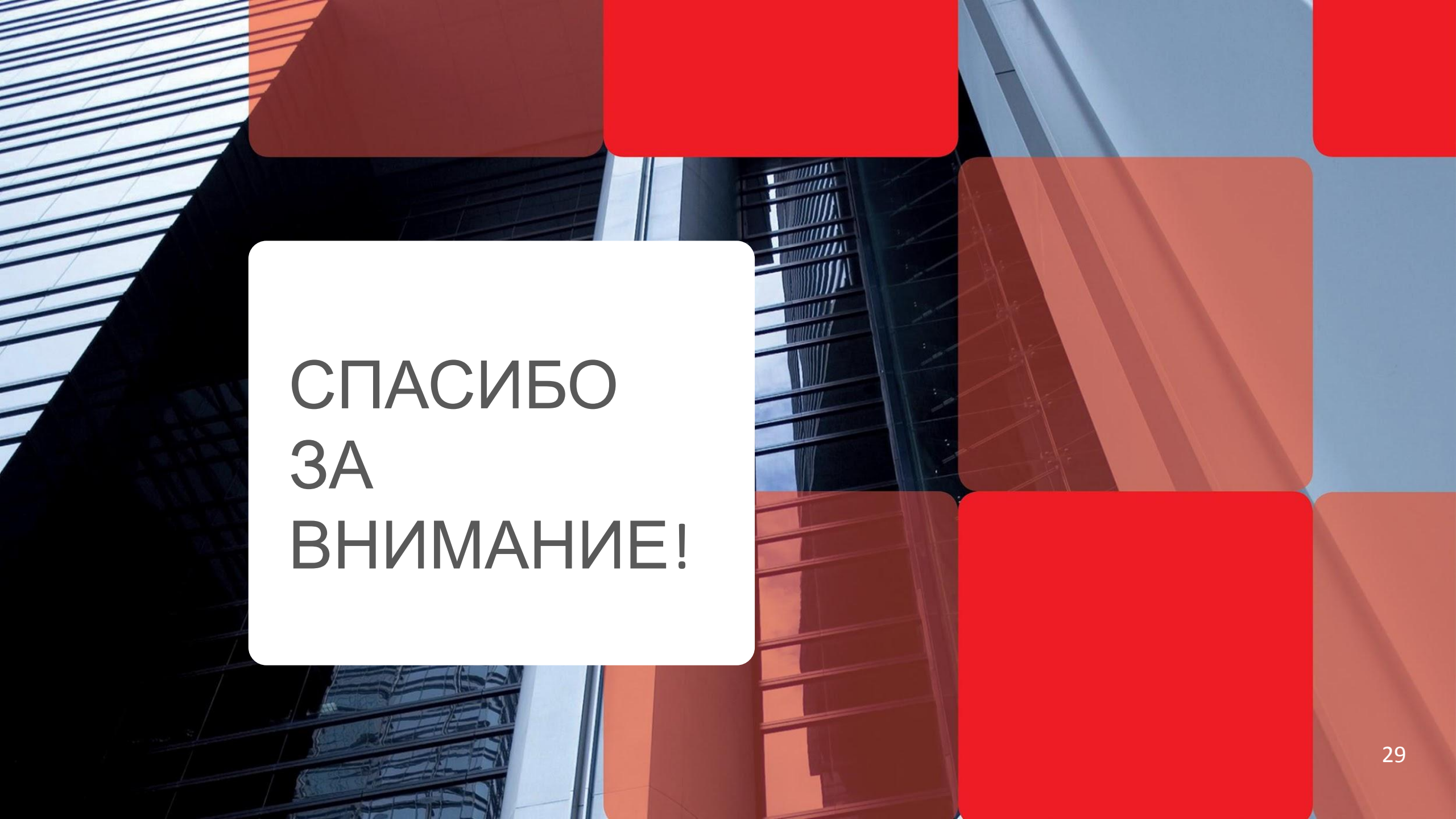
- Предлагаем выбор одного или нескольких вариантов завершения сделки

СОЗДАНИЕ СПЕШКИ

- Побудить к продаже путём отказа от сделки (в ситуации ограниченного предложения)

МЕТОД СОКРАТА

- Последовательность вопросов, на которых бы собеседник отвечал бы положительно, что придаёт клиенту инерцию и облегчает принятие положительного ответа на вопрос о завершение сделки


СПАСИБО
ЗА
ВНИМАНИЕ!