

Как пригласить давнего знакомого

В бизнес

Страхования жизни

Как сделать продажи «ЧИСТЫМИ»

- Если вы планируете работать с клиентом в долгосрочной перспективе, продажи должны быть чистыми. Что это значит? Есть такое понятие, как экология продаж, когда вы не пытаетесь продать то, что не нужно клиенту, а, учитывая его интересы, предлагаете действительно нужную ему услугу.

Что такое «экология продаж»?

- Если по разговору вы можете определить, что клиенту нужно что-то другое — вы можете об этом сказать ему, не нужно этого избегать
- Быть в меру искренними с клиентом, и он ответит вам тем же
- Не переубеждать клиента, если он говорит, что ему это не нужно.

Как показать, что вы не просто «впариваете» ему услугу?

- Отнеситесь к клиенту открыто, узнайте, что ему действительно нужно, посоветуйте то, что подойдет именно ему. Так клиент будет гораздо лучше реагировать на вас и взаимодействовать с вами.

Что может произойти при несоблюдении этих правил?

- Клиент просто потребует возврат денег, если все же продажа произошла.
- А самое худшее будет рекомендовать вас как плохого специалиста.
- Тем самым Вы рискуете подорвать Ваш авторитет.
- Уронить авторитет компании, своих спонсоров.

А что произойдет при соблюдении этих правил?.

- Клиент будет понимать, что вы та компания, которая не будет обманывать, а вы тот консультант, который не будет «впаривать», чего сейчас на рынке очень много. Вы тот человек, к кому он может обратиться, чтобы получить хорошую консультацию и купить именно ту услугу, который нужен. В этом будет ваша **ценность в его глазах**.

- Помогите клиенту искренне, не зацкливаясь на своей личной цели продать во что бы то ни стало свою услугу. И клиент будет благодарен вам за это.

Что не делать (если вы не авторитет)

- Бить в лоб-
- « Хочешь заработать на страховании?,
- « Тебя устраивает твой доход? »
- Грузить умничать-
- « Ты уже сформировал свою пенсию »
- « Хочешь квартиру за год – спроси меня как? »
- Партизанить – у меня есть к тебе одно деловое предложение, я его расскажу только при встрече.

Этап 1 Разведка интересов

- 1. Найдите важный повод для звонка.
- 2. Узнайте, чем занимается сейчас, планы, проблемы.
- 3. Создайте повод благодарности
- Проблема+ совет + решение = СПАСИБО
- 4. Найдите важный повод следующего звонка, встречи.
- 5. Пробудите интерес к решению проблем с квартирой, доходом, самореализацией, финансовой свободой.
- Методом «БУДИЛЬНИК».

**Метод «Будильника»
делитесь своими намерениями.**

Ответ

на вопрос « А ты чем занимаешься? »

- 1. Хочу за год квартиру купить.**
- 2. Как надоело жить на зарплату, поэтому стал бизнес идеи искать, реализовывать.**

Сейчас перспективная сфера финансов появилась.

Открываем учебные центры, обучаем, как заработать на финансовом консультировании.

- **3. Да вот, за хорошую работу – квартира светит в этом году, вот думаю переезжать и или здесь остаться.**

4. Хочу через год дом купить (машину, квартиру детям, детей учиться за границу оправить, на пенсию выйти.)

Вот сейчас и приходится зарабатывать и копить, хорошо тема финансов востребована стала, можно прилично заработать.

Подключение интересов к своей идее, Подключение к совместному поиску решения.

(сменить работу, увеличить доход, открыть свое дело, закрыть кредит, за год купить квартиру).

- 1. Можешь ли мне помочь, мне важно мнение знающих людей**
- «Знаешь ли ты специалистов, кто решает эти вопросы, где проходят семинары, что бы ты сделал в моем случае?»**
- 2. Выясните, КАК ОН ОТНОСИТСЯ К ИДЕЕ**
- « А ты сам планируешь для себя решить эту же цель?»**

- 3. Предложите ИДЕЮ «СОВМЕЩНОГО ПОИСКА РЕШЕНИЯ».
- «Как насчет вместе ИСКАТЬ ВАРИАНТЫ, ЧТО- НИБУДУЬ придумать?»
- 4. Договоритесь об обмене результатами ПОИСКА.
- « Если найдешь что –то интересное по данному вопросу, звони. Если я найду что-то интересное, то тебе позвоню. ХОРОШО?»

ЭТАП 2-1. Приглашение – опрос (кстати чуть не забыл)

- 1. Звоним « по поводу» (решение проблемы)
- 2. Да, кстати! Чуть не забыл-
- « Мне нужно провести небольшое исследование рынка, у тебя есть пара минут, чтобы ответить на несколько вопросов
- Спасибо. Да, кстати, если тебя интересуют ответы на эти вопросы, я могу записать тебя на семинар (тебе позвонят и сообщат, когда состоится)»

Этап 2-2. Приглашение по делу (кстати чуть не забыл)

- **1.Звоним «по поводу» (решение проблемы)**
- **2. Да, кстати! Чуть не забыл – по вопросу квартиры (работы, идеи бизнеса) ТЕБЕ ЕЩЕ ИНТЕРЕСНО?**
- **- Есть желание посетить семинар по решению квартирного вопроса (по финансам) у меня остался 1 билет (купон)?**

- **У меня знакомый занимается решением вопроса трудоустройства, могу познакомить**
- **Мы тут открываем новый офис, есть у тебя человек с задатками руководителя?**

САМОНАСТРОЙ для успеха

- **1. Быть довольным**
- - есть возможность, шанс, перспективы
- - новая полезная информация
- - интересные люди
- **2. У меня нет задачи уговорить или убедить человека**
- - я помогаю ему, давая информацию о возможности решения его проблемы и если ему интересно, помогаю разобраться

- **3. Чем дальше, тем интереснее, лучше**
- **- семинары, поездки**
- **Новые интересные люди**
- **-цели, мечты**
- **- статус, имиджи.....**
- **4. Я не один – мне всегда готовы помочь мои наставники**
- **«как делать правильно и результативно».**