

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 «СОВМЕСТНОГО ПОИСКА РЕШЕНИЯ».
- «Как насчет вместе ИСКАТЬ ВАРИАНТЫ, ЧТО- НИБУДЬ 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».**