

ПРОДАЖИ

Что это такое?





ОБМЕН



Продажа -

обмен ценностями

yandex.ru

продавец: 7 тыс изображений найдено в Яндекс.Картинках

Яндекс

Найти

Будьте в Плюсе

Косяния Грибак

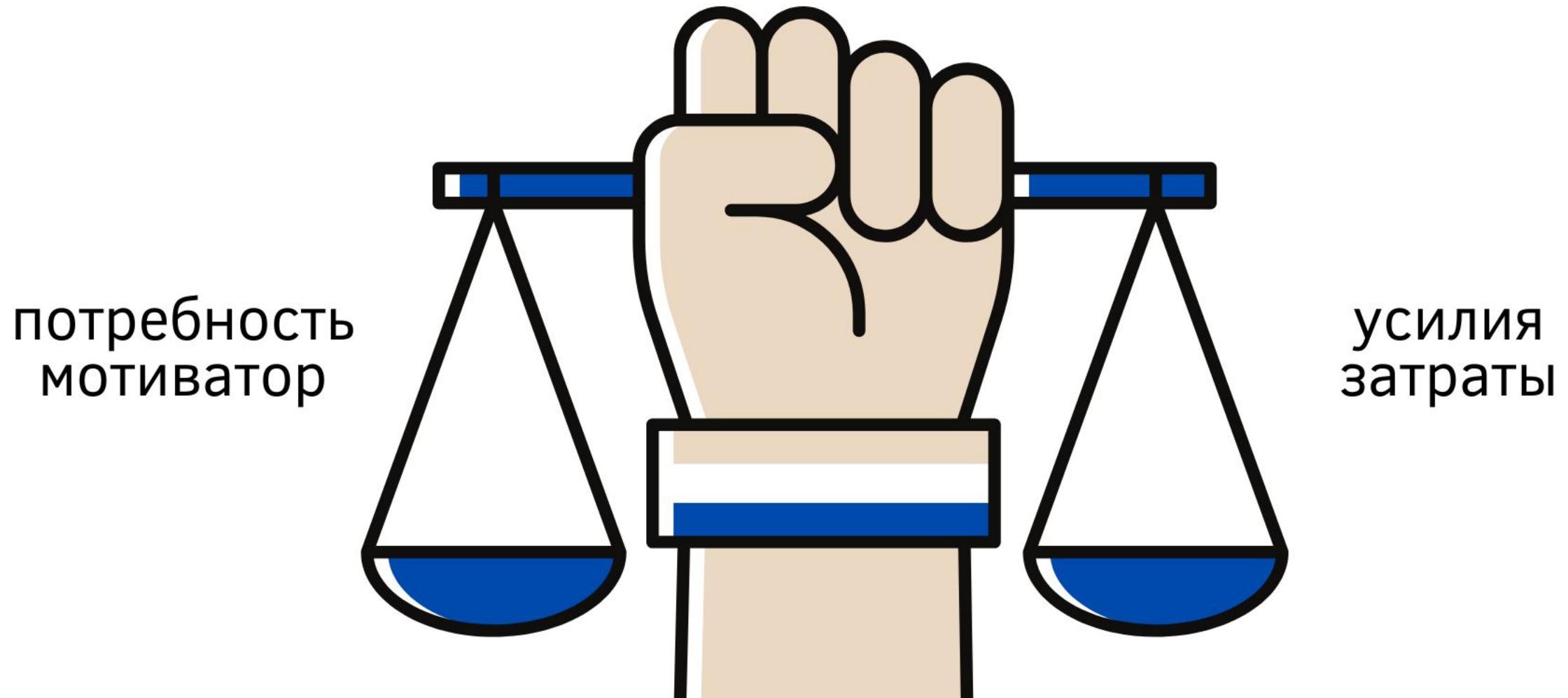
Помощь Картинки Видео Карты Маркет Новости Переводчик Эфир Коллекции Кью Услуги Ещё

Моя лента Мои коллекции Темы Мне нравится Добавить карточку Ещё Показать фильтры

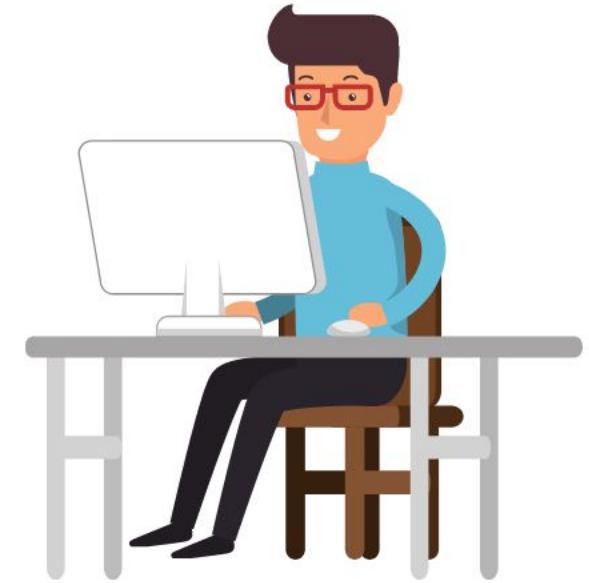
консультант арбузов кошмаров пятерочки обуви шаурмы раскраска цветов профессия воздуха привлечений мороженого фильм автозагрузка

Ведите здесь текст для поиска

СУТЬ ПРОДАЖ



ЭВОЛЮЦИЯ ПРОДАВЦОВ

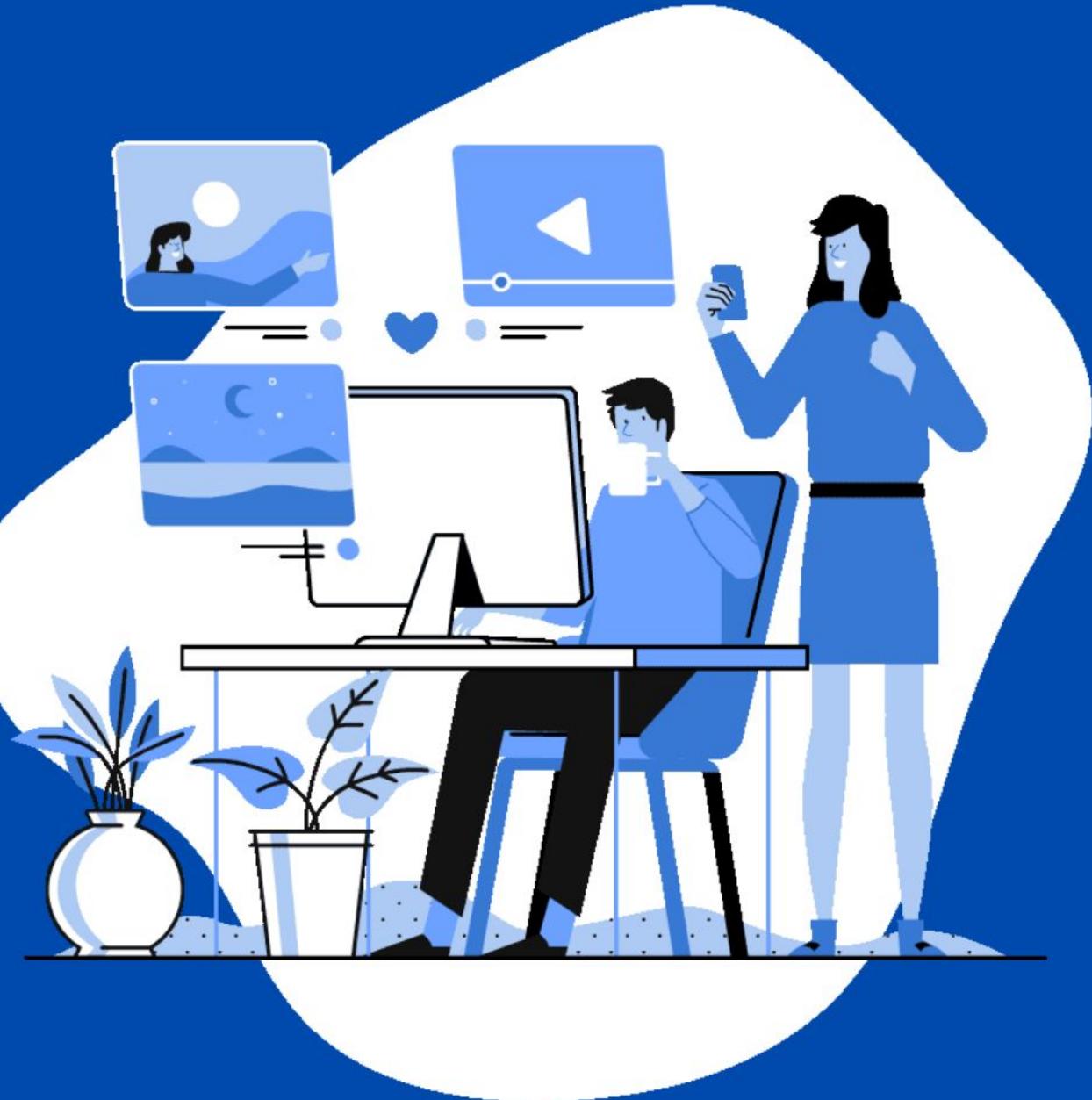


2000



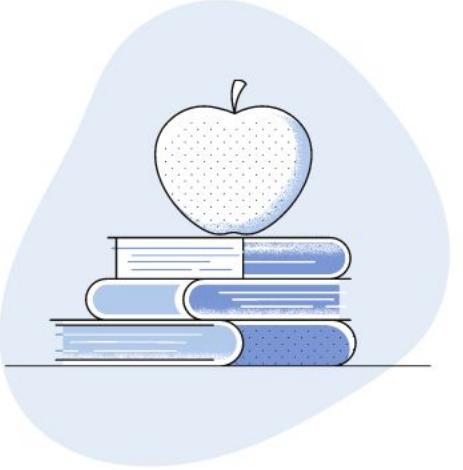
сейчас

ПРИНЦИПЫ ПРОДАЖ





прибыль



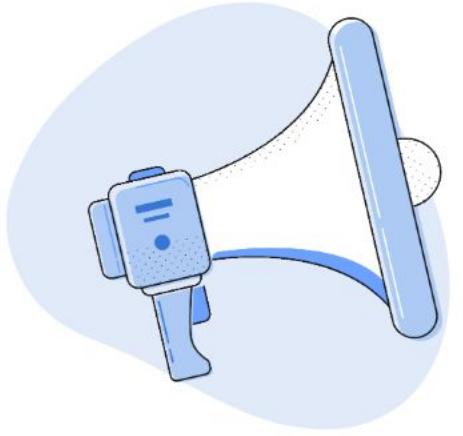
польза



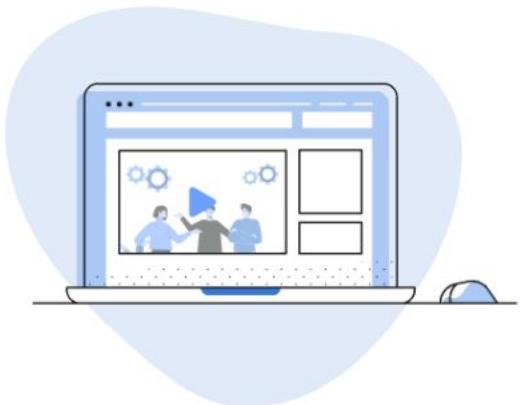
соревнование



трудность решения о
покупке



каждый контакт – это
продажа



организованные
знания

ЭТАПЫ ПРОДАЖ



ЭТАПЫ ПРОДАЖ

-
- The diagram illustrates the 9 steps of the sales process in a 3x3 grid. Each step is represented by a blue rounded rectangular box containing a white number and text. The steps are:
- 01 Подготовка
 - 02 Приветствие
 - 03 Установление контакта
 - 04 Выявление мотиваторов
 - 05 Презентация
 - 06 Отработка возражений
 - 07 Завершение сделки
 - 08 Сопровождение клиента
 - 09 Анализ



ТИПЫ КЛИЕНТОВ



РЕШИТЕЛЬНЫЙ

достаточно приветливый
задает конкретные вопросы
имеет явную заинтересованность
вероятность покупки велика



НЕРЕШИТЕЛЬНЫЙ

говорит тихо и заторможенно
медленно отвечает на вопросы
нуждается в особом внимании
вероятность покупки небольшая



ЗНАТОК

стремится доказать, что он все знает о товаре лучше, чем продавец
не стоит спорить или опровергать его утверждения
вероятность покупки мала



КОНФЛИКТНЫЙ

ему нужен спор
общение - предлог для конфликта
ищет причину придраться
вероятность покупки мала

КТО ЭФФЕКТИВНЕЙ?

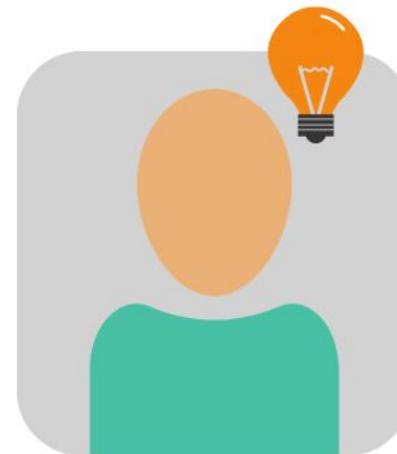
МЕНЕДЖЕР №1



ПРОДАЖ: 5

ПОТЕНЦИАЛОВ: 18

МЕНЕДЖЕР №2



ПРОДАЖ: 8

ПОТЕНЦИАЛОВ: 9

ТИПЫ МЕНЕДЖЕРОВ







ОСЕЛ

неведение существующих возможностей
склонность к непродуманному,
предсказуемому и упрямому
сопротивлению

результат переговоров не является
успешным

руководствуются устарелыми принципами

Там, где царит незнание, "тупое" поведение возникает как бы само собой



ОВЦА

получить хоть какой-нибудь результат

следование за клиентом

гибкость в режиме "жертва"

скорее сдаться

Нога еще не топнула, а Вы уже забились в уголок



ЛИСА

в голове есть знания

успеху помогает изворотливость

наигранный уровень экспертизы

увлечение своими целями

Хитер на столько, что и сам себя хитреет



руководство - долгосрочными выгодами

готовность к любому действию

действия абсолютно экологичны

Всем переговорщикам стоит помнить: многие Соры – это скрытые Лисы

ДО ВСТРЕЧИ *на тренинг*

подписывайтесь на



xsenhik
domru_live_ekb



<https://vk.com/saleschooldomru>

