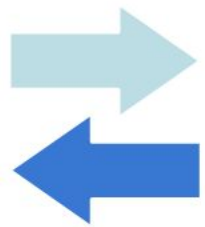
ПРОДАЖИ

Что это такое?

ОБМЕН



Продажа - обмен ценностями

школа продаж — Сан | Продажи — Презента | :: Читать - Оглавление | Более 1000 бесплатны | продавец — Яндекс: н | продавец: 7 тыс изобр

yandex.ru

продавец: 7 тыс изображений найдено в Яндекс.Картинках

324 отзыва

Яндекс

продавец

Найти

Будьте в Плюсе

Ксения Грибак

Поиск | 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 | приключений | мороженого | фильм | автозак

Введите здесь текст для поиска

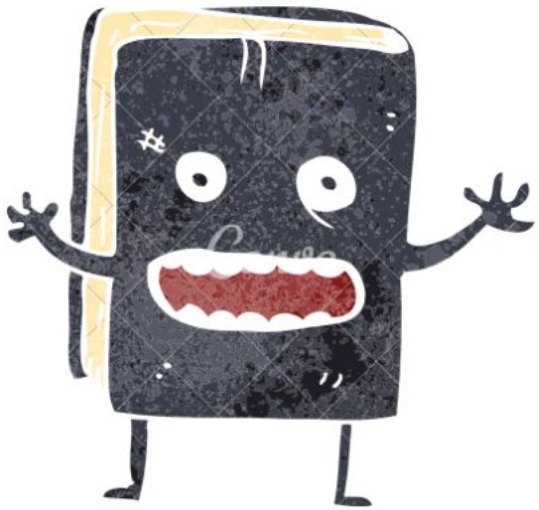
РУС 0:12 02.08.2020

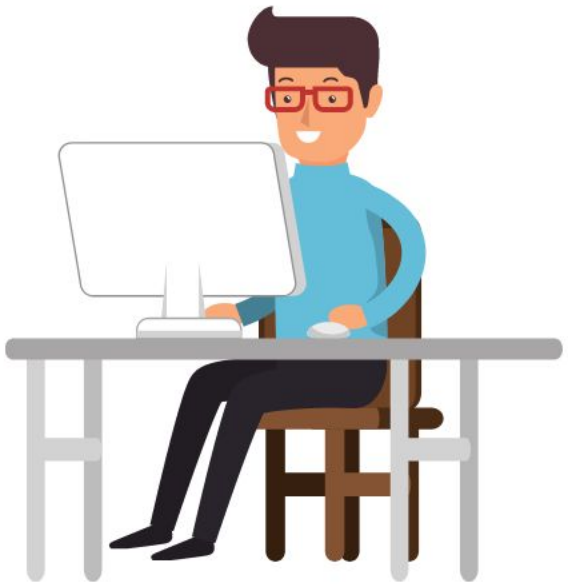
СУТЬ ПРОДАЖ

потребность
мотиватор

усилия
затраты

ЭВОЛЮЦИЯ ПРОДАВЦОВ





2000 → сейчас

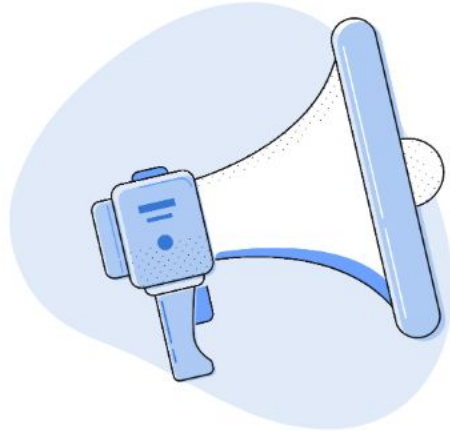
ПРИНЦИПЫ ПРОДАЖ

прибыль

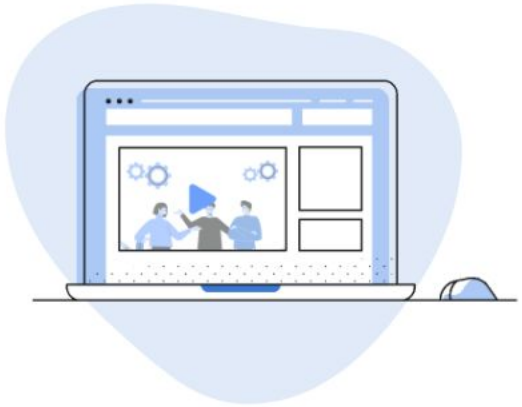
польза

соревнование

трудность решения о покупке



каждый контакт – это продажа



организованные знания

ЭТАПЫ ПРОДАЖ

ЭТАПЫ ПРОДАЖ

01 Подготовка

02 Приветсвие

03 Установление контакта

04 Выявление мотиваторов

05 Презентация

06 Отработка возражений

07 Завершение сделки

08 Сопровождение клиента

09 Анализ

ТИПЫ КЛИЕНТОВ

достаточно приветливый

задает конкретные вопросы

имеет явную заинтересованность

вероятность покупки велика

РЕШИТЕЛЬНЫЙ

стремится доказать, что он все знает о товаре лучше, чем продавец

не стоит спорить или опровергать его утверждения

вероятность покупки мала

ЗНАТОК

говорит тихо и заторможенно

медленно отвечает на вопросы

нуждается в особом внимании

вероятность покупки небольшая

НЕРЕШИТЕЛЬНЫЙ

ему нужен спор

общение - предлог для конфликта

ищет причину придраться

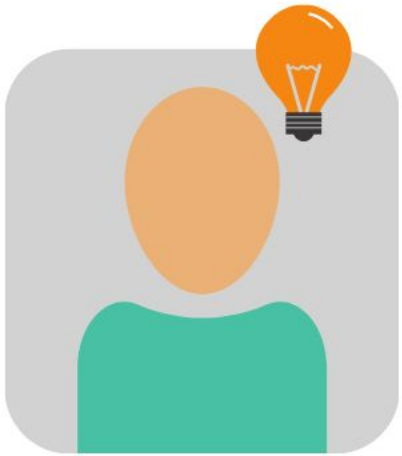
вероятность покупки мала

КОНФЛИКТНЫЙ

ЗАДАЧА

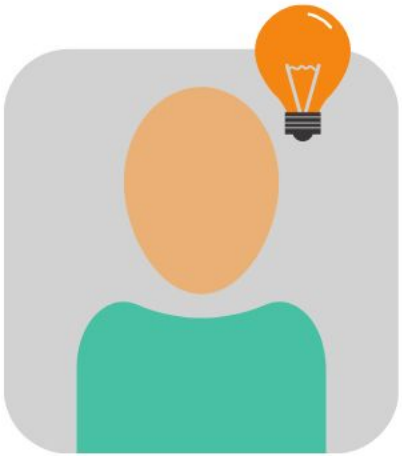
КТО ЭФФЕКТИВНЕЙ?

МЕНЕДЖЕР №1



ПРОДАЖ: 5
ПОТЕНЦИАЛОВ: 18

МЕНЕДЖЕР №2



ПРОДАЖ: 8
ПОТЕНЦИАЛОВ: 9

ТИПЫ МЕНЕДЖЕРОВ

ОСЕЛ

ОВЦА

ЛИСА

СОВА

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 экспертности

увлечение своими целями

Хитер на столько, что и сам себя хитрее

СОВА

руководство - долгосрочными выгодами

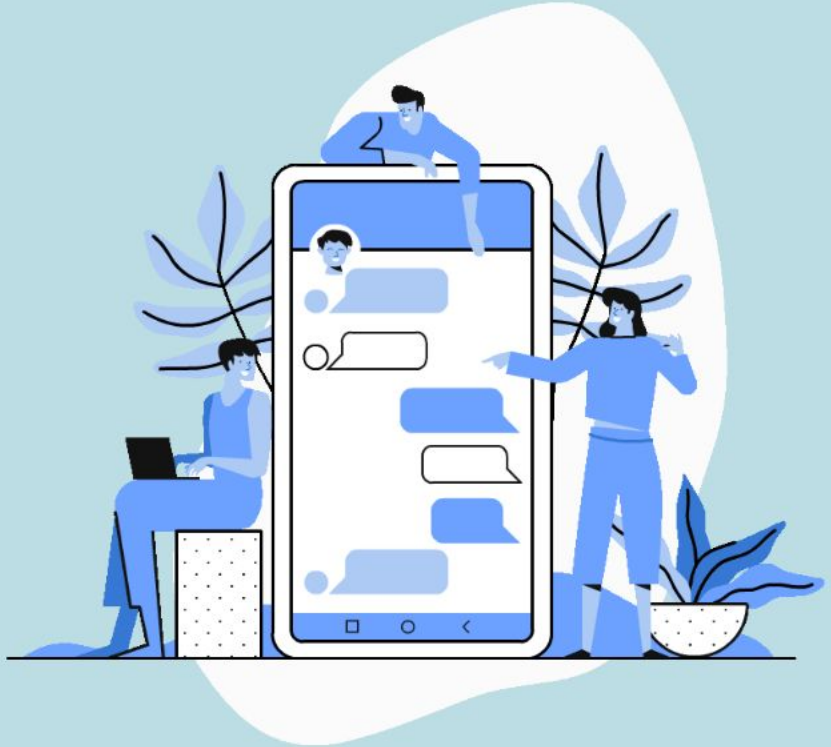
готовность к любому действию

действия абсолютны экологичны

Всем переговорщикам стоит помнить: многие Совы – это скрытые Лисы

ДО ВСТРЕЧИ *на тренинге*

подписывайтесь на

xsenhik
domru_live_ekb

https://vk.com/saleschooldomru