

# ПРОДАЖИ

Что это такое?





**ОБМЕН**



Продажа -

обмен ценностями

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
- литеронки
- обуви
- шаурмы
- раскраска
- цветов
- профессия
- воздуха
- приключений
- мороженого
- фильм
- автозап



# СУТЬ ПРОДАЖ

потребность  
мотиватор

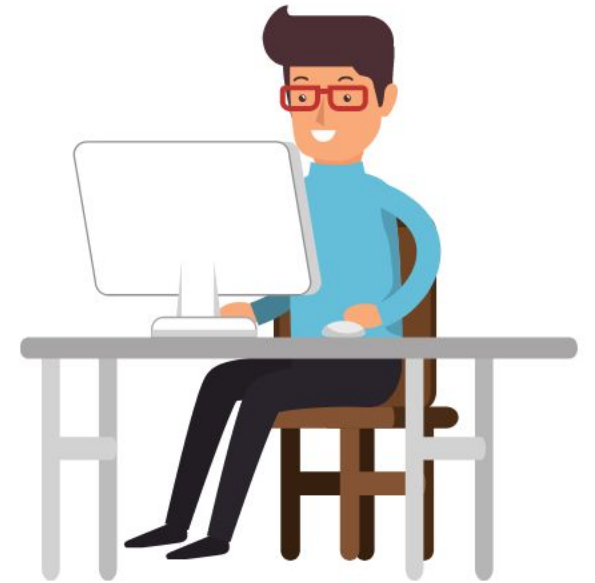


усилия  
затраты

# ЭВОЛЮЦИЯ ПРОДАВЦОВ



2000



сейчас

# ПРИНЦИПЫ ПРОДАЖ





прибыль



польза



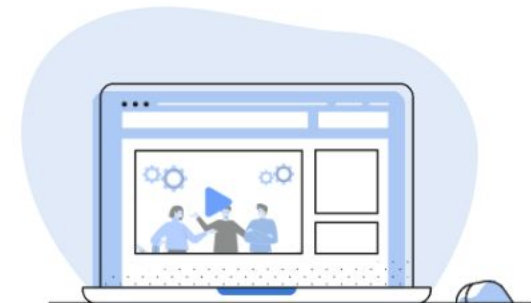
соревнование



трудность решения о  
покупке



каждый контакт – это  
продажа



организованные  
знания



# ЭТАПЫ ПРОДАЖ



# ЭТАПЫ ПРОДАЖ

01

Подготовка

04

Выявление мотиваторов

07

Завершение сделки

02

Приветствие

05

Презентация

08

Сопровождение клиента

03

Установление контакта

06

Отработка возражений

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



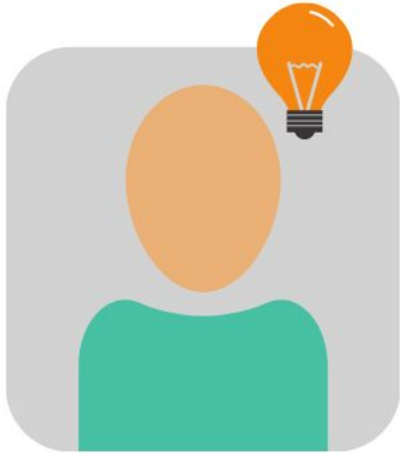
ему нужен спор  
общение - предлог для конфликта  
ищет причину придраться  
вероятность покупки мала

КОНФЛИКТНЫЙ

# КТО ЭФФЕКТИВНЕЙ?

ЗАДАЧА

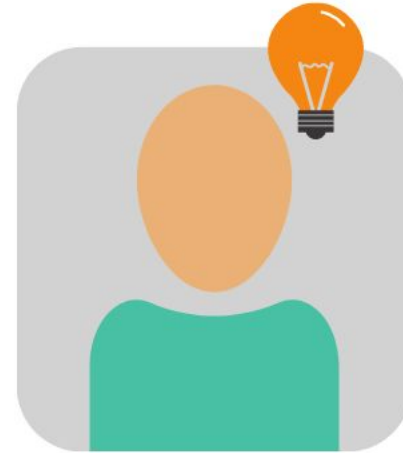
МЕНЕДЖЕР №1



ПРОДАЖ: 5

ПОТЕНЦИАЛОВ: 18

МЕНЕДЖЕР №2



ПРОДАЖ: 8

ПОТЕНЦИАЛОВ: 9

# ТИПЫ МЕНЕДЖЕРОВ





ОСЕЛ



ОВЦА



ЛИСА



СОБА



## 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 абсолютно экологичны

**Всем переговорщикам стоит помнить: многие Совы – это скрытые Лисы**

# ДО ВСТРЕЧИ

*на тренинге*

подписывайтесь на



xsenhik  
domru\_live\_ekb



<https://vk.com/saleschooldomru>

