

Подготовка к Тренингу

- Достаньте блокноты и ручки
- Тренинг продлится с 10.00 до 14.00
- Сделайте все важные звонки до 10.00
- Переведите телефоны в беззвучный режим
- Предусмотрены десятиминутные перерывы
 - Возникающие вопросы задавайте по поднятой руке
- Для Вас работает высокоскоростной доступ в интернет



Имя сети: **Active Sale Group**
Пароль: **lifeisverygood**

Базовый Тренинг №2

«Индустрия. Компания. Продукция»



Ведущий тренинга

Артём Уткин

Должность: Директор

Опыт работы: 4 года

Телефон: 983-02-38

ВКонтакте: vk.com/artem.utkin



После прохождения тренинга вы:

- Уже сегодня будете знать о продукции и компании больше, чем 99,9% ваших клиентов.
- Почерпнете очень много нового для себя лично о правильном использовании и приобретении косметики.
- Узнаете, как конкретно заработать в 2 раза больше, чем написано в вашем договоре.

Факторы успеха в продажах

Консультант	Знание
ИТ	теории
Знание	и продукта
техник	Отношение
продаж	к
	компании

**Дополнительный
фактор -**

**Врем
я**

Консультант

- Этап №1 = «Приветствие»
- Принцип успеха №1 = «Продукция = ты»



Бессознательные вопросы в голове потенциального клиента

Что?

Почему это?

Почему мы?

Почему сейчас?

Объективно сильная причина купить

«Просто» – это наше преимущество

Упражнение «Бредогенератор»

1. Тренер разбивает всех участников тренинга на несколько команд
2. Тренер задаёт разные темы упражнения
3. Тренер показывает пример
4. Если участник сбивается, следующий участник подхватывает тему
5. Задача команд прогнать по 5 раз 5 тем
6. Тренер контролирует выполнение

Знание Теории и продукта



Преимущество

1. Возможность приобретать товары по низким ценам
2. Экономить время при покупке
3. Получать более подробную информацию о товаре
4. Получать товар в удобном месте и удобное время
5. Высокое качество продукции
6. Широкий ассортимент
7. Удобный способ покупки
8. Индивидуальный подход

Классическая схема движения товара



Прямая схема движения товара

Производителе
ль

→ Консультант

→ Потребитель



Чьи деньги мы получаем?



Поскольку мы работаем без посредников у нас продукция того же качества, что у конкурентов, но дешевле

Если нет разницы в качестве, зачем платить больше?

Поэтому нас выбирают Головой

Если у консультанта дешевле, приятнее, безопаснее и удобнее покупать, зачем покупать где то еще?

Поэтому нас выбирают Сердцем

Прямые продажи – самый сильный механизм продаж XXI века

№1, №2 и №4 по продажам на косметическом рынке России – это компании прямых продаж

90% всех товаров в Японии продается через прямые продажи

50% всех товаров в США продается через прямые продажи

Россия следующая

Натуральная Шведская Косметика

ORIFLAME

Год основания – 1967.

Основатели: Роберт и Йонас аф Йокник



Руководство



МАТС ПАЛМКВИСТ
Старший Вице-Президент
Стран СНГ и Балтии



МАГНУС БРЭННСТРОМ
Генеральный Директор
и Президент



ЮРИЙ МИХАЙЛЮК
Вице-Президент
Стран СНГ и Балтии

ORIFLAME – История Бренда

Перевод:

Золотое пламя

История названия:

Флаг французских королей, с которым они отправлялись в военные походы



Спектр продукции

- Декоративная косметика
- Крема
- Средства гигиены
- Парфюмерия
- Бижутерия
- Аксессуары
- Кожгалантерея
- Wellness

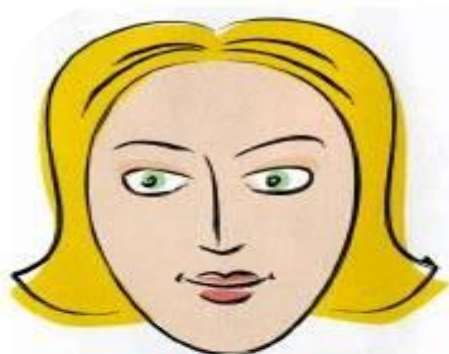
Что важно знать о продукте?

- Цена
- Тип
- Популярность
- Сладкая история
- Наличие на складе

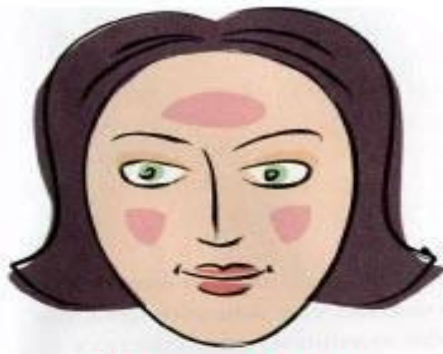
Крема

Сухая

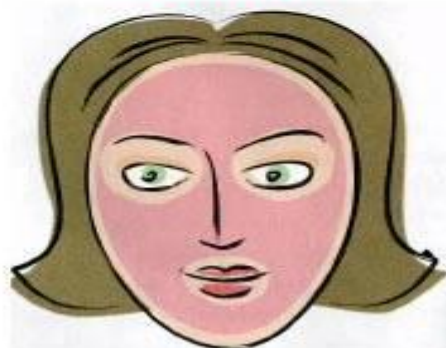
Нормальная



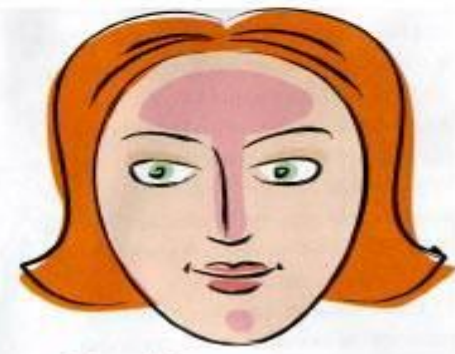
а) сухая кожа



б) нормальная кожа



в) жирная кожа



г) комбинированная кожа

+25

+30

+40

+50

Жирная

Комбинированная



Pure Skin – Низкая цена и молодёжное
Для всех возрастов и типов кожи



Optimals – Средняя цена и есть все
ТИПЫ КОЖИ и все типы возрастов



Love Nature – Средняя цена приятный
аромат



Эколлаген – Высокая цена.
Быстрый эффект. Возраст + 30



Time Reversing – Высокая цена.
Быстрый эффект. Возраст + 40

Декоративная косметика



**Very me – самая низкая
цена
на декоративную
косметику**



**The One – Средняя цена
Самый популярный
бренд**



**Giordani Gold– Высокая
цена
Элитная,
профессиональная**

Средства гигиены



Парфюмерия



Туалетная
вода

4-6
часов

Парфюмерная
вода

6-8
часов

Духи

8 часов и
более

Стойкость аромата

Ароматы делятся не только по стойкости, но и по типам: «Сладкие», «Свежие», «Цветочные», «Цитрусовые», «Древесные» и т. д.

Мужская парфюмерия (свежие, морские, цитрусовые)



Excite
(свежий,
древесный
)



**Midsummer
Man**
(древесный
,
цитрусовы
й)



Glacier
(свежий,
морской
)



**Eclat
Sport**
(морской,
древесный
)



**Flamboyant
Prive**
(свежий,
цитрусовы
й)



**Glacier
Ice**
(свежий
,
пряный)

Внимание!

**На слайдах представлены лишь наиболее популярные
продукты**

Мужская парфюмерия

(сладкие, пряные, восточные)



Ascendant
(пряный,
сладкий)



Architect
(древесны
й,
табачный)



Giordani Man
(пряный,
древесный)



**Eclat for
Men**
(древесны
й,
сладкий)



Voyager
(восточны
й,
пряный)



Signature
(фруктовы
й,
древесный
)

Внимание!

На слайдах представлены лишь наиболее популярные продукты

Женская парфюмерия

(свежие, морские, цветочные, цитрусовые)



Lucia
(свежий,
цветочный
)



Elvie
(свежий,
цветочный
)



Divine
(морской
,
свежий)



**Midsummer
Woman**
(цитрусовы
й,
свежий)



**Eclat
Weekend**
(свежий,
цветочный
)



Ice
(свежий,
цветочный
)

Внимание!

На слайдах представлены лишь наиболее популярные продукты

Женская парфюмерия

(сладкие, пряные, восточные)



Felicity
(сладкий,
восточный
)



Paradise
(пряный,
цветочный
)



More
(восточны
й,
цветочный
)



Amber Elixir
(сладкий,
восточный
)



Love Potion
(восточны
й,
пряный)



Volare
(сладкий,
цветочный
)

Внимание!

На слайдах представлены лишь наиболее популярные продукты



BY ORIFLAME Wellness®



Коррекция веса тела

Здоровый образ жизни

100% натуральные
КОМПОНЕНТЫ

Бизнес-аксессуары

- **527015** Пакеты маленькие (10шт) 20 руб.
- **90734** Пакет средний 7 руб.
- **90730** Пакет большой 10 руб.
- **525130** Блоттеры для духов (15шт) 15 руб.
- **516296** Визитки (50шт) 35 руб.
- **521722** Ручка пластиковая 19 руб.
- **92102** Блокнот для заказов (50шт) 14 руб.
- **506783** Каталог ВЭЛНЭС 10 руб.

Презентация каталога

- Сейчас мы вместе с Вами посмотрим и разберем каталог, ответим на вопросы друг друга

Знание Техник продаж

- Продавец – самая древняя профессия
- За тысячи лет, люди изобрели понятие «заготовленный» или «подготовленный» ответ на абсолютно любую реакцию клиента.
- Наша задача - **ПОЛЬЗОВАТЬСЯ**

Техника «Вилка»



Выбор без выбора

Техника «Рихеш»



Продукт вдогонку

Техника «Фраза-Якорь»



Техники

- Рефлекс
- Уменьшительно-ласкательно
- Совет бывшего клиента
- Сладкая история
- Сарафанное радио
- «Знакомый»

Отношение к компании

- Впариваю
- Навязываю
- Не продаётся
- Не заработаю
- Плохая косметика
- Плохая компания
- Сложная работа

Я

- Удовлетворяю потребности клиента
- Оказываю самый лучший сервис
- Продаю самый востребованный продукт
- Косметика: цена = качество
- Работаю в компании мирового масштаба
- Лёгкая работа

**Почему не все берут каталоги
oriflame?**

РИВ ГОШ

12 Часов работы магазина

30000 прохожих

1000 посетителей

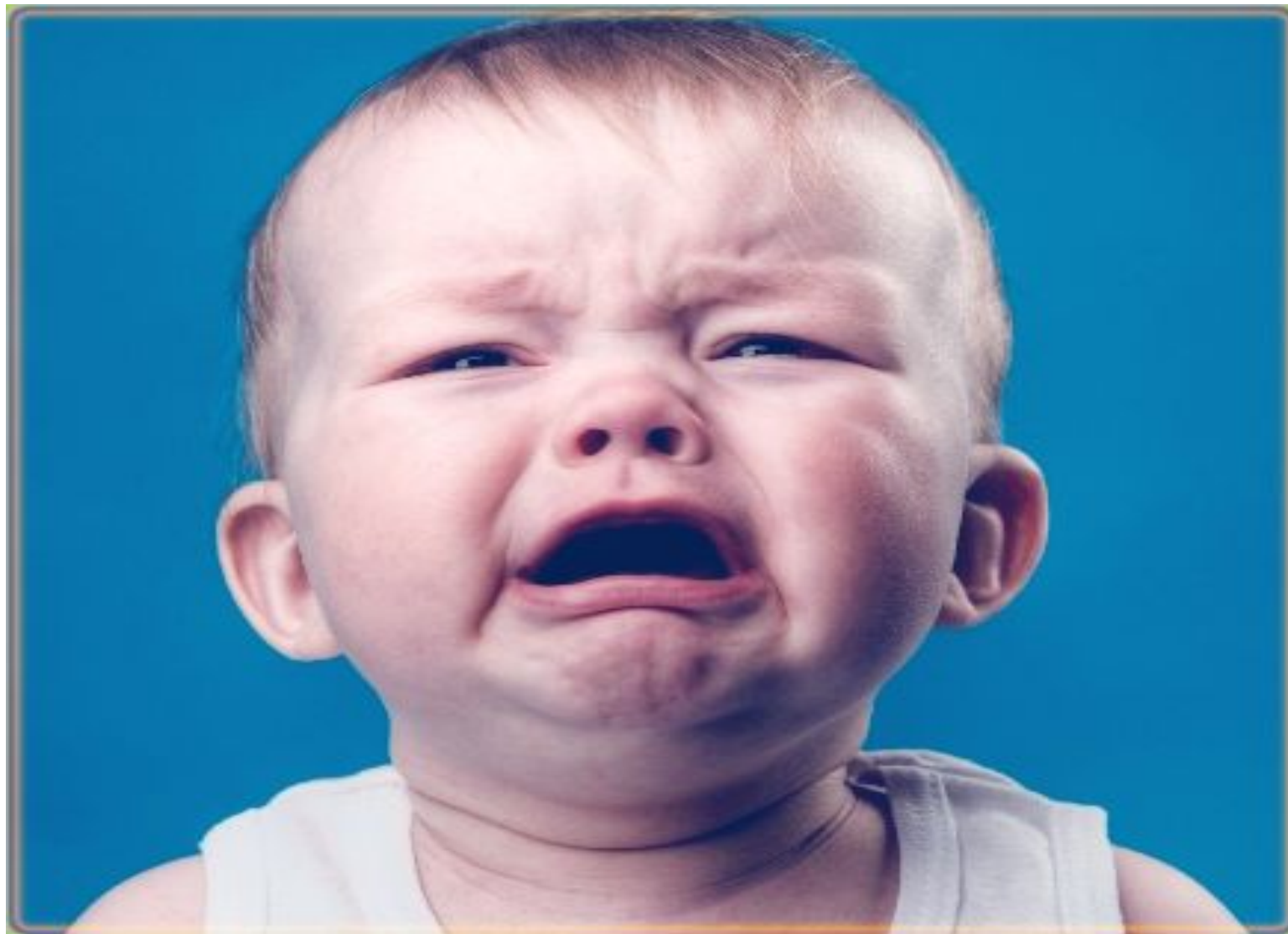
700 посмотрели

300
купили

150000

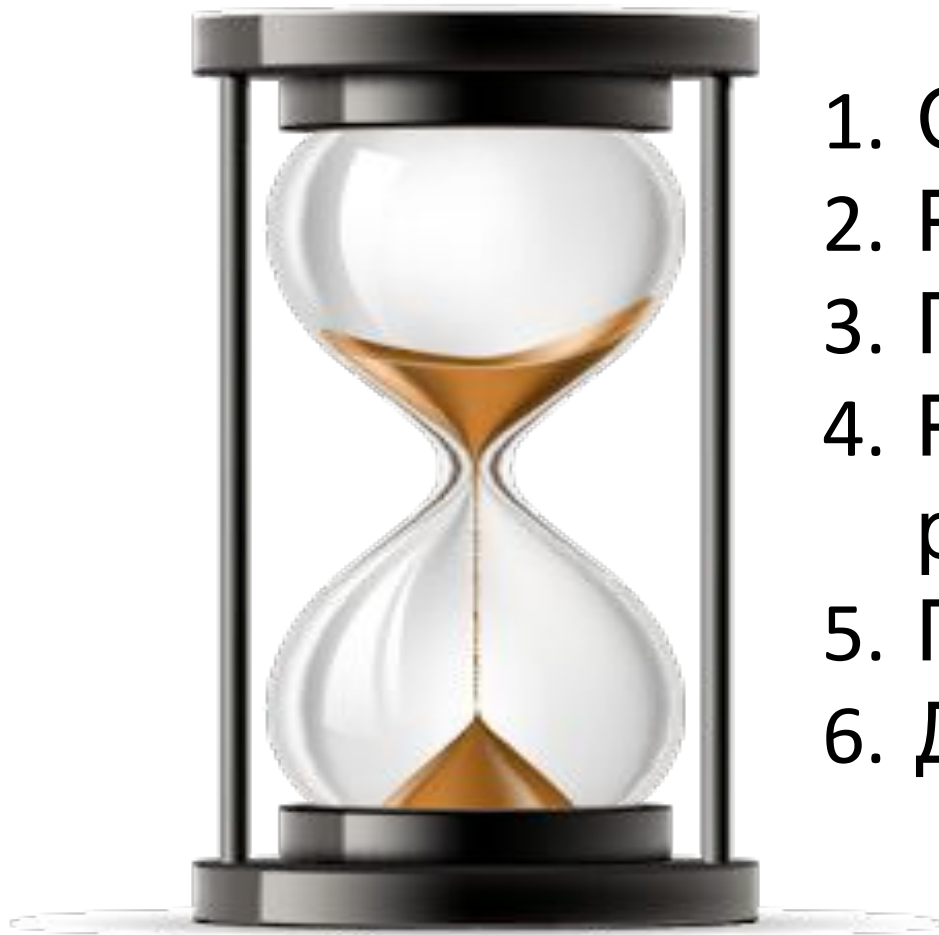


Они проходят мимо и не заходят





Время – лучшая инвестиция для успеха



1. Сделай 1000 подходов
2. Раздай 300 каталогов
3. Предложи 200 раз пробники
4. Раздай каталоги вместе с руководителем
5. Посети все тренинги
6. Делай выводы

Рекомендуемые тренинги

1. «Базовый тренинг №1»
2. «Ударный день «ПОМ»»
3. «Встреча группы»
4. «Тренинг по карьере»

Литература

**«Руководство по профессиональным
продажам»
(Active Sale Group)**

**«Руководство по подбору
и применению продукции»
(Oriflame)**

**«План успеха»
(Oriflame)**

Итоги тренинга

1. Используй все 5 факторов успешных продаж
2. Будь профессионалом – изучай продукцию
3. **Делай!**

Добивайся!

Становись!

Развивайся!

Побеждай!

И помни, что «Успех – это несколько правил дисциплины, применяемых ежедневно»

Сказка на ночь

