

Установка контакта



Достигни контакта

Все любят покупать, но никто не любит, когда им продают.



1. Первые секунды разговора являются самыми важными.
2. Используй комплименты.
3. Используй информационный повод.

Эффективный комплимент

Комплимент - это небольшое преувеличение достоинства, которое собеседник желает видеть в себе.

Комплимент должен быть :

- кратким, содержать одну-две мысли;
- конкретным;
- недвусмысленным;
- отражать только позитивные качества собеседника.

Хороший комплимент - это констатация приятного факта.

Например: *Александр, здорово, что Вы обдуманно относитесь к выбору, всегда приятно общаться с рассудительным человеком.*



А какие еще есть варианты комплиментов?

1. Здорово, что вы обдуманно относитесь к планированию бюджета
2. У вас очень красивое и редкое имя.
3. Здорово, что Вы идете в ногу со временем
4. Приятно общаться с человеком, который ценит мнение близких
5. Всегда приятно общаться с человеком обдуманно подходящему к выбору
6. Меня восхищает Ваше рассудительное отношение к принятию решений



Информационный повод

С помощью данного повода мы можем придать звонку более яркий эмоциональный окрас и вывести Клиента на позитивный лад.

В нашей работе, это может быть:

1. День рождения Клиента
2. Культурные, спортивные мероприятия мирового, федерального, регионального масштаба (Чемпионат мира по футболу)
3. Государственные праздники (8 марта; 23 февраля; Новый год)
4. Неофициальные праздники (день комплимента, день кино и т.д.)

Анализируйте свой каждый подход к Клиенту!

Только так вы сможете стать **продавцом-профессионалом!**

