

Продающая консультация Ольги Наговициной



Что же такое продающая консультация и для чего она нужна?

Она поможет вам:

- продавать легко и без напряжения;
 - увеличить количество клиентов;
 - сразу выходить со своим предложением.
- .Вы сможете закрывать сделки, делаясь своими знаниями , привлекать потенциальных партнеров, а также сможете повысить доходы в 2 - 3 раза.
- .А если вы еще новичок, то сможете уже начать зарабатывать..
- .В каждой нише есть своя специфика, нужно подготовить дополнительные уточняющие вопросы из своей темы. Подготовьте и запишите конкретные вопросы по вашей теме, которые вы будете задавать потенциальным партнерам.
- .Следуйте именно той очередности, которая предложена в этом плане.
- .Вы дадите шанс человеку увидеть себя со стороны, и помочь принять правильное решение и изменить свою жизнь.
- .В первой части продающей сессии вы заинтересовываете человека своим предложением и своими услугами.
- .Для этого вы следуете шагам плана продающей консультации, которые помогут вам создать у клиента острое желание решить свою проблему.

ОЛЬГА НАГОВИЦИНА

ШАГ 1. Узнать точку А

Задача: определить, в какой ситуации человек находится в данный момент.

Сформулируйте вопрос, исходя из темы вашей консультации и предоставляемых услуг.

Что для этого нужно: Суть этого шага в том, чтобы вы сами понимали, с какой точки вы сможете стартовать, если начнете работать.

Помочь человеку увидеть -- где на данный момент он находится,.

И задать ему вопрос: Расскажите, какая сейчас у вас ситуация?

ОЛЬГА НАГОВИЦИНА

ШАГ 2. Узнать точку Б

Задача: понять, какие результаты человек хочет получить

Для чего нужно: Важно, чтобы человек сам четко увидел, что он хочет получить в рамках направления, в котором вы специализируетесь.

Вопросы:

Какого результата вы хотите достичь?

ШАГ 3. Выяснить с какими трудностями сталкивается человек на пути к точке Б

Задача: определить, в какой ситуации человек находится в настоящее время.

Задавайте вопросы, которые относятся к вашим услугам или нише

Для чего нужно: Вам важно выяснить, чем вы можете быть полезны.

С другой–человек сам расскажет в чем и где он застрял и получит большую ясность, где он сейчас находится.

Вопросы:

Расскажите, какая у вас ситуация?

ОЛЬГА НАГОВИЦИНА

ШАГ 4. Узнать, что он переживает в имеющемся положении

Задача: узнать у клиента, что произойдет, если он останется в той же ситуации, в которой находится сейчас.

Для чего это нужно: эмоциональное наполнение проблемы очень важно, чтобы замотивировать человека быстро действовать.

Вопросы:

Насколько вам сейчас дискомфортно в текущей ситуации?

Что будет, если вы не решите свою проблему?

А что будет, если вы решите все свои проблемы?

ШАГ 5. Узнать, готов ли он предпринимать какие –либо действия

Задача: узнать, что готов делать человек, чтобы достичь желаемых результатов.

Для этого нужно: Понять готов ли человек действовать и хотите ли работать с ним ВЫ. Не работайте с теми людьми, которые не готовы менять ситуацию.

Вопросы:

Вы готовы сейчас потратить время и усилия чтобы достигнуть того результата, которого вы хотите?

Ольга Наговицина

ШАГ 6. Выяснить, насколько человек верит в себя.

Задача: узнать, насколько человек верит в то, что может получить те результаты, которые он хочет.

Для чего нужно: Если у человека нет внутренней уверенности и готовности получить хороший результат, то он не будет выкладываться на 100%, а будет лениться и не делать работу, пропадать и в итоге «сошьется».

Вопросы:

Насколько от 1 до 10 вы готовы получить данный результат?

ШАГ 7. Показать человеку, сколько он теряет денег, если оставляет все так как сейчас есть.

Задача: предложить человеку подсчитать в денежном эквиваленте, сколько он теряет за тот промежуток времени, когда не достигает этих результатов.

Для чего нужно:

Пример: Если человек 2 года не может увеличить доходы, то его потери – то желаемый годовой доход, умноженный на 2 года.

Вопросы:

Сколько денег вы теряете на том, что не решаете свою проблему?

Как вы оцениваете свою проблему в денежном эквиваленте?

ШАГ 8. Дать рекомендации относительно ситуации

Задача: Предложить конкретное решение проблемы человека

Для чего нужно: дайте пользу и покажите, что вы поняли его проблему и знаете решение.

Что говорить:

Опирайтесь на то, что человек сказал раньше, покажите, что вы осознаете его ситуацию, понимаете, чего он хочет достичь и знаете о препятствиях, которые ему нужно преодолеть, чтобы прийти к результату. Дайте рекомендации.

Покажите собеседнику, что вы можете ему помочь, и знаете, как внедрить данные рекомендации в жизнь.

ЧТО МЫ ИМЕЕМ В ИТОГЕ?

Человека, который готов купить Ваши услуги и воспользоваться Вашим предложением

У него появляется желание узнать о Вашем предложении подробнее.

У Вас появляется возможность презентовать Ваши услуги, и Вы переходите к части второй, на которой Вы предлагаете свою услугу так, чтобы клиент с легкостью был готов ее купить.

2-й частью плана я с удовольствием поделюсь с Вами на своей консультации, на которой мы пошагово разберем и проработаем весь данный шаблон.

Я знаю, насколько важно для Вас сделать прорыв в своем бизнесе и готова помочь Вам в том

Так что, я жду Вас Я верю в Вас И знаю точно: У ВАС ВСЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО

ПОЛУЧИТСЯ Пиши : [live:31d2cc2ca823c377](https://www.live.com/join?liveid=31d2cc2ca823c377)