



# РАНХиГС

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ЗАПАДНЫЙ  
ФИЛИАЛ**



## **АРГУМЕНТАЦИЯ И ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОДУКТА**

- Понятие аргументации
- Правило при употреблении аргументов
- Техника ОПП
- Секреты аргументации
- Доводы и демонстрация

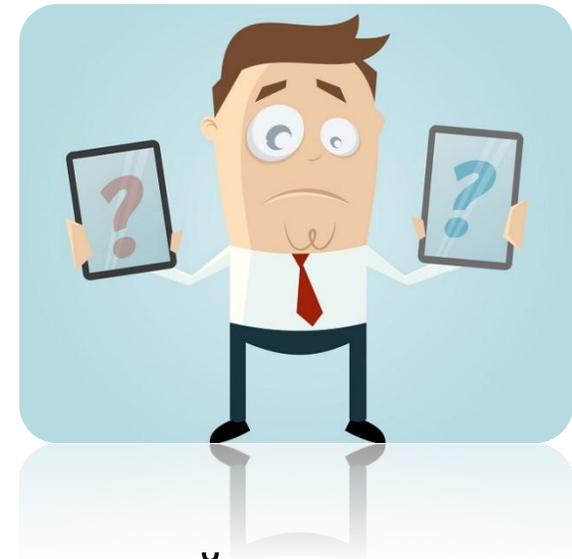
## «ЛЕСТНИЦА ПРОДАЖ». АРГУМЕНТАЦИЯ

---

- ❖ **Аргументация** - это искусство в образной и доходчивой форме приводить весомые аргументы, убеждающие людей, это способность влиять на решения других людей.

## ПРОСТЫЕ ПРАВИЛА ПРИ АРГУМЕНТАЦИИ

- 1.** Не следует употреблять с самого начала наиболее сильную аргументацию
- 2.** Просто и логично расположить свою аргументацию по степени возрастания, а не убывания ее значения
- 3.** Чередовать сильные и слабые аргументы
- 4.** Иметь аргумент для завершения
- 5.** Повторное использование аргументов
- 6.** Избегать преувеличений и использования превосходной степени модных слов



## ТЕХНИКА ОПП



- “О” означает описание качеств товара.
- “П” означает преимущества товара, которые делают его конкурентным
- “П” означает пользу для покупателя
- ✓ **Единственный способ пробудить в покупателе желание приобрести что-либо, это сфокусировать его внимание на ПОЛЬЗЕ товара**

## ТЕХНИКА ОПП

Описание качеств	Преимущества	Польза
<b>Умная лампа Xiaomi Mi LED Smart Bulb E27</b>	256 степеней яркости для каждого цвета	Можно откалибровать свет таким образом, чтобы снизить нагрузку на глаза
<b>Футбольные бутсы</b>	Мягкая подошва, также верх выполнен из сетчатого материала.	При беге у вас не будет болеть стопа и не будет потеть, больше движения и голов
<b>Зубная паста</b>	Специальные вещества для сохранения зубной эмали	Здоровые и крепкие зубы
<b>Посуда BAUER</b>	Высокое качество стали, возможность готовить без жира и воды, сохранение полезных веществ в продуктах	Полезное и рациональное питание
<b>Звуковая система с высоким функциональными возможностями</b>	Воссоздает живой звук исполнителя	Вы окунетесь в мир музыки!

## ЗАПОЛНИТЕ ТАБЛИЦУ

<b>Описание качеств</b>	<b>Преимущества</b>	<b>Польза</b>

## ДОСТУПНЫЕ СЕКРЕТЫ АРГУМЕНТАЦИИ

**убеждай**

**и**

**побеждай**

**пореждай**

- 1.** Три довода в пользу предлагаемого товара
- 2.** Демонстрируйте товар
- 3.** Покупатель – активный участник демонстрации
- 4.** Акцент на пользе товара для покупателя
- 5.** Приводите мнения экспертов, известных людей.
- 6.** Если аргументов «за» немного, повторяйте их через некоторое время

## РОЛЕВАЯ ИГРА

### Задание:

Обыграйте ситуацию «Аргументирующий продавец + покупатель».  
Запишите вопросы, которые покупатели чаще всего задают о  
товаре.  
(аудитория наблюдает и обсуждает)





**РАНХиГС**  
РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ЗАПАДНЫЙ  
ФИЛИАЛ**

**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**