



РАНХиГС

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ЗАПАДНЫЙ
ФИЛИАЛ



АРГУМЕНТАЦИЯ И ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОДУКТА

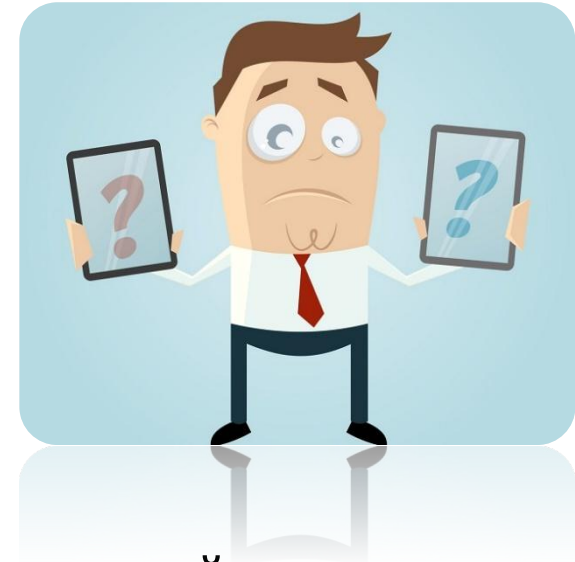
- Понятие аргументации
- Правило при употреблении аргументов
- Техника ОПП
- Секреты аргументации
- Доводы и демонстрация

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

ЗАПОЛНИТЕ ТАБЛИЦУ

Описание качеств	Преимущества	Польза

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!