

# ТРЕНИНГ ПРОДАЖ

Часть первая. Введение в продажи.

Подготовка.

# Что такое продажи?

- В чем состоит цель продаж?



# Что такое продажи?

## Два магазина – две вывески!

- Приходите к нам – мы на Вас заработаем!
- Приходите к нам – мы о Вас позаботимся!



# Что такое продажи?

- В чем состоит цель продаж?
- **Клиент доволен и я доволен!**



# Что такое продажи?

- Зачем нужен консультант?
- Для заботы о клиенте
- Для эмоциональной поддержки клиента в принятии решения
- Для эмоциональной связи с клиентом



# Этапы продаж

- Обычно:
  - Привлечение внимания
  - Презентация продукта
  - Завершение сделки



# Этапы продаж

- Управляемо:
  - Подготовка
  - Встреча, установление контакта
  - Выяснение предпочтений
  - Презентация продукта
  - Прояснение дополнительной информации
  - Завершение сделки



Клиент  
счастлив!  
Я счастлив!

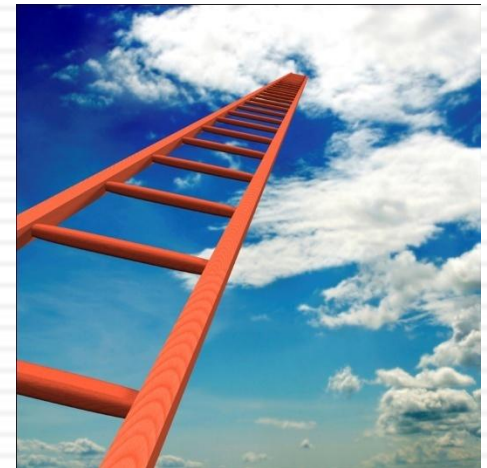
# 1 этап. Подготовка

Прояснение

Уточнение

Согласование

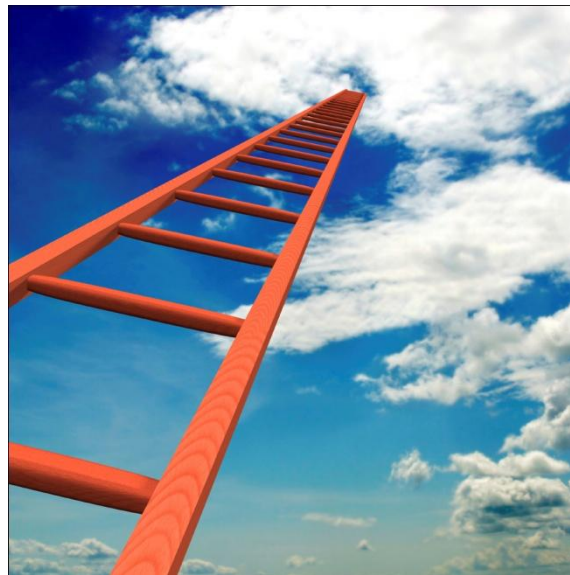
а





# Подготовка

- Прояснение продукта – что я продаю?
- Прояснение клиента – кому я продаю?
- Прояснение атмосферы – как я продаю?



# Подготовка. Что я продаю?

- Уверенность в продукте
- Уверенность в себе

□ Что важнее?



# Подготовка. Уверенность в себе

- Мои достоинства:

- 1
- 2
- 3
- ...
- 10



- Мои недостатки:

- 1
- 2
- 3
- ...
- 10

# Подготовка. Уверенность в себе

- Что я вижу:
- 1. Мне легче писать достоинства (недостатки) – я всегда думаю о них
- 2. Мне сложно писать недостатки (достоинства) – я стесняюсь их
- 3. Мои достоинства – это и есть мои недостатки!



# Подготовка. Уверенность в продукте

- Достоинства продукта:

- 1
- 2
- 3
- ...
- 10

- Недостатки продукта:

- 1
- 2
- 3
- ...
- 10

# Подготовка. Кто мой клиент?

- Кто нуждается в моем продукте?
- Кто охотнее купит мой продукт?
- Кто входит в мой круг общения?
- С кем мне проще установить контакт?
- У кого мне проще вызвать доверие?

# Подготовка. Кто мой клиент?

- **Стратегия расширения связей**

Я работаю с узким кругом людей, которые довольны сотрудничеством со мной и начинают рекомендовать меня. Мои связи расширяются.

- **Стратегия воронки**

Я оповещаю максимальное количество людей о себе и своем предложении, в силу статистики у меня остается небольшая группа людей, с которыми я сотрудничаю.





# ТРЕНИНГ ПРОДАЖ

продолжение во второй части