SOBOLEVents

BIG BUSINESS WEEKEND 2012

Радмило М. Лукич
«Эффективные продажи»

19 марта 2012 г.

SALECRAFT

Конвейер продаж со всеми последствиями

LEAD GENERATION	LEAD CONVERSION / CONVERTATION	CLIENT FULLFILMENT / ACCOUNT MANAGEMENT
"РАЗВЕДЧИКИ"	**"ОХОТНИКИ"**	**"ФЕРМЕРЫ"**
Потенциальный клиент	Фактический клиент	Постоянный клиент
СПОСОБЫ, МЕТОДЫ И ВРЕМЯ ПЕРЕДАЧИ		
Сайт, выставки, обзвоны, агенты, телесейл, все под руководством МАРКЕТИНГА	Отдел АКТИВНЫХ ПРОДАЖ: получить право на попытку, упорядочить ожидания клиента	Отдел по работе с СУЩЕСТВУЮЩИМИ КЛИЕНТАМИ: повторные продажи, дополнительные продажи, кросс продажи, повышение лояльности и построение барьеров
ПОДСКАЗКА	ПОДСКАЗКА	ПОДСКАЗКА

SALECRAFT

Матрица Ансоффа

		ПРОДУКТЫ – УСЛУГИ - ПРОЕКТЫ	
		старые	**новые**
КЛИЕНТЫ	**старые**	**проникновение на рынок** (market penetration)	**развитие продукта** (product development)
	новые	**развитие рынка** (market development)	**диверсификация** (product/market diversification)

Критические навыки в продажах: 7 полей

Когда речь идет о неосязаемом, есть 14 подсказок:

1. Особенности успешных продавцов:

- Бойцовские качества,
- Любовь к богатству,
- Обучаемость,
- Нестандартные подходы.

2. Пойми, что на самом деле руководит тобой и другими

1. Потребность в **ОПРЕДЕЛЕННОСТИ**,

2. Потребность в **НОВИЗНЕ, АВАНТЮРАХ**,

3. Потребность в **УНИКАЛЬНОСТИ**,

4. Потребность в **ОТНОШЕНИЯХ**, **ЛЮБВИ**,

5. Потребность в **РОСТЕ**,

6. Потребность в **ВОСТРЕБОВАННОСТИ**.

3. Законы восприятия информации*

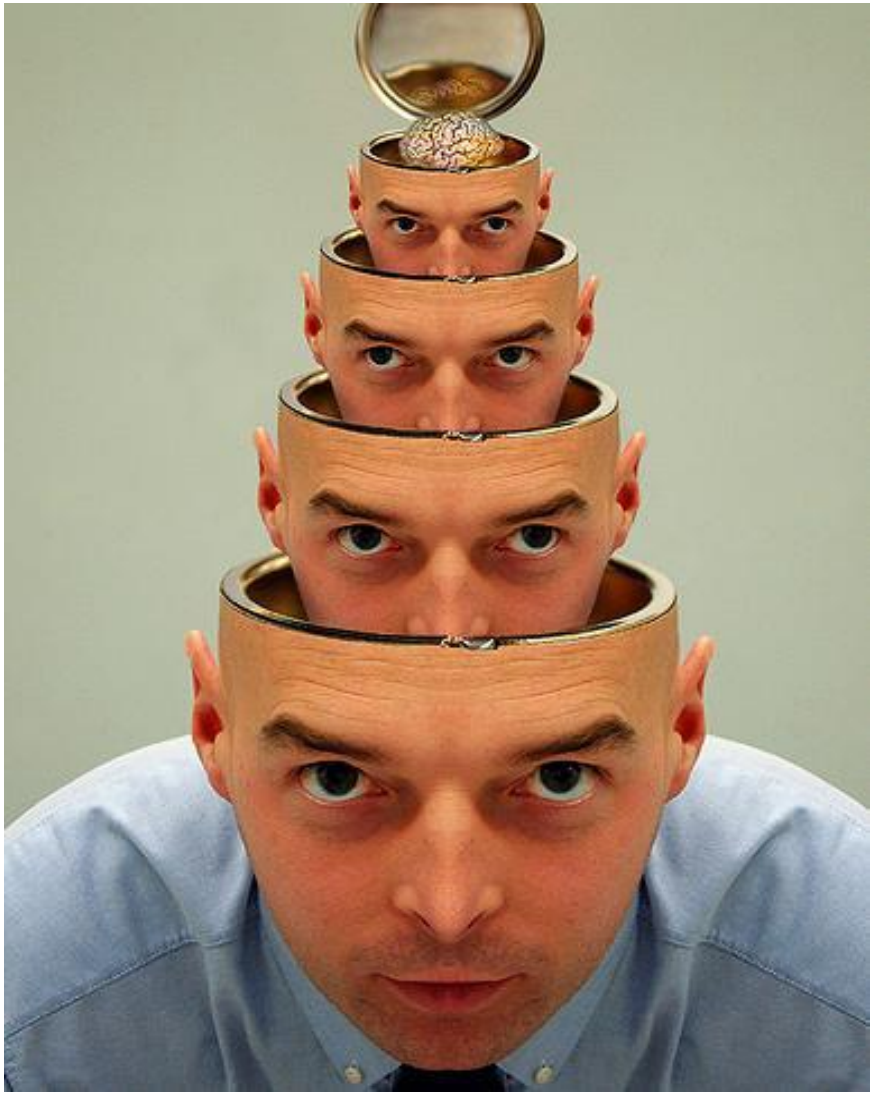
ТЕКСТ (содержание) - **7%**,

ГОЛОС (вокал, тембр, интонации) – **38%**,

«ТАНЦЫ» (мимика, телодвижения) – **55%**

*данные Парламента Великобритании

4. Ресурсы подсознания



Познавая себя, мы откроем ресурсы своего подсознания для достижения цели.

Осознать свои истинные цели мешают ложь и агрессия.

5. Качество жизни = Качество вопросов

6. Это не правда на 100 процентов??
Ну и что!
Главное это помогает!!!

Вбейте в подсознание:

- Мне легко даются иностранные языки!
- Да! У меня самый лучший продукт на рынке!
- Безвыходных ситуаций не бывает!

7. от Бога

Будьте внимательны,
анализируйте,
сопоставляйте и самое главное
ВЕРЬТЕ!

Эйнштейн сказал:
«Случайность - это уловка Бога».

8. Формулировка целей.

Смените ориентиры.
Не бойтесь мыслить глобально

«Чтобы мой бизнес выжил»

≠

9. ВЧЕРА и СЕГОДНЯ

Забудьте про неудачи вчерашнего дня, про прошлый опыт неудавшихся переговоров. Самый большой тормоз - это боязнь повторных синяков.

СЕГОДНЯ - ЭТО ПЕРВЫЙ ДЕНЬ ОСТАВШЕЙСЯ ЖИЗНИ!

Каждая неудача неминуемо приближает тебя к ПОБЕДЕ.

10. СРОЧНО и ВАЖНО

Подумайте, о том,
что Вы всё время откладываете,
что для Вас действительно важно,
что Вы действительно желаете.

Начните уделять больше времени ВАЖНОМУ.

11. Вы уже сейчас готовы к успеху

Не ждите! Не собирайтесь!
Вы уже **сейчас** готовы к успеху!
У Вас уже **сейчас** есть все ресурсы, знания, силы!
Не откладывайте!!!

12. Идея – Энергия - Материя

Ещё не понятны катализаторы, преобразующие энергию в идеи и идеи в материю. Может быть, это понимание и не нужно.

Главное осознавать, что гораздо важнее
чётко и твёрдо что-то решить,
чем понимать, как это сделать!

13. Не ЧТО делаешь, а С КЕМ делаешь

Профиль, размеры, местоположение компании может **100** раз поменяться, **НО**:

- **лояльный преданный персонал,**
- **надёжные партнёры**

всегда будут КЛЮЧЕВОЙ ЦЕННОСТЬЮ

14. Ментальный настрой

ДЛЯ УСПЕХА

ВАШИ МОЗГИ

ДОЛЖНЫ БЫТЬ В СОСТОЯНИИ

МЕНТАЛЬНОЙ

ЭРЕКЦИИ!!!

Контакты

www.salecraft.ru

или по телефону
8(495) 981-63-05

E-mail: info@salecraft.ru

Радмило М. Лукич

SALECRAFT