

SOBOLEVents

BIG BUSINESS WEEKEND 2012

Радмило М. Лукич
«Эффективные продажи»

19 марта 2012 г.

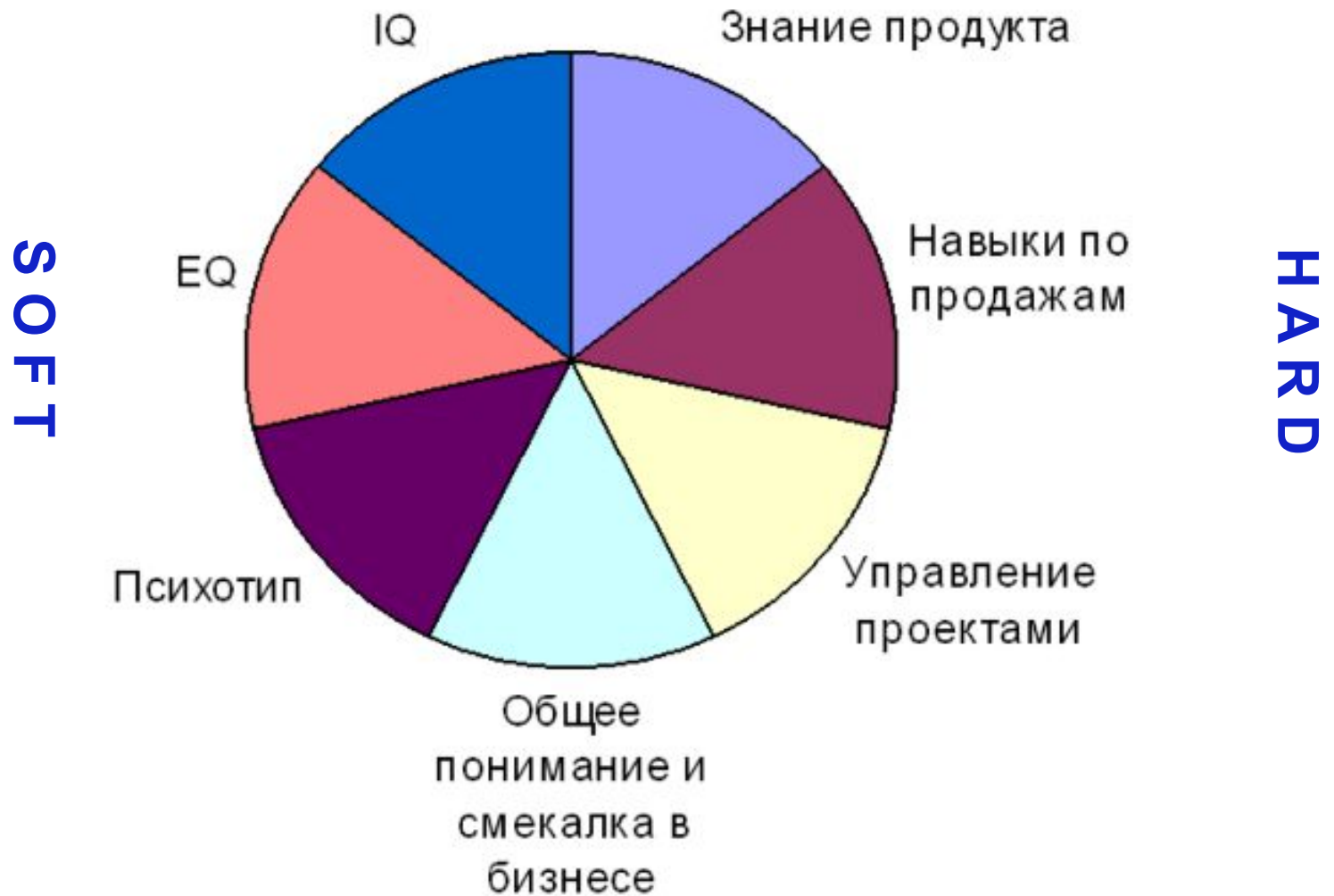
Конвейер продаж со всеми последствиями

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

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*

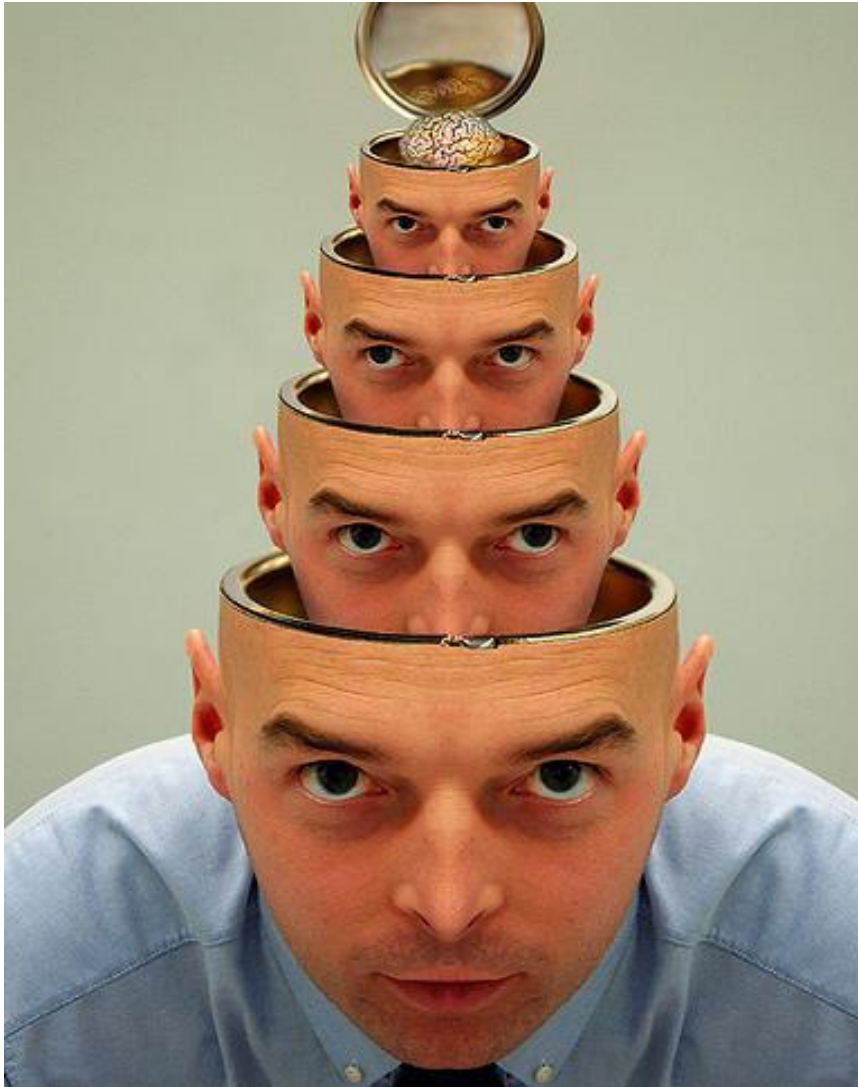
ТЕКСТ (содержание) - **7%**,

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