



КОНТАКТ



Уровень сложности
2 звезды



Я – ЭФФЕКТИВНЫЙ
КОММУНИКАТОР!

консультационные
продажи - контакт





ТЕЛЕФОННЫЙ контакт

© 2007
Sementsov

Я и моя компания

Зачем звоню, рекомендации (если есть)

Возможная польза моего предложения («жизненная история»)

Побуждаю к действию, объясняя, что конкретно я хочу. Обсуждаю

Альтернативный вопрос



телефонный контакт: **НОРМЫ** усилий

© 2007
Sementsov

ИМЯ НЕ ИЗВЕСТНО	10
ИМЯ ИЗВЕСТНО	7
+ письменно без имени	5
+ письменно с именем	3



1. Что, кому, УТП
2. Элементы текста
3. План
4. Композиция
5. Абзацы
6. Предложения
7. Слова
8. Стилль
9. Форматирование
10. Иллюстрации и графика
11. Редактирование

**11 шагов по созданию
коммерческого текста**



- Основные элементы подготовки на любом этапе процесса продаж это:
 - Психологический настрой на работу.
 - Формулирование цели прохождения конкретного этапа с конкретным клиентом
 - Выбор техник и инструментов реализации данного этапа процесса продаж

Контакт

- Цель – заинтересовать клиента в результатах встречи: «Да, это может быть интересно (важно, полезно и т.д.)...»
- Техника – тип вступления в контакт
- Настрой – моя продукция может принести пользу клиенту



ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ настрой

Как продавцы на промышленном рынке имеем достаточно уязвимую позицию – наша работа и наши задачи достаточно прозрачны для представителя клиентской организации. Но их и не надо скрывать! Мы должны реализовать существующий у покупателя «идеал продавца»



ТЕХНИКИ вступления в контакт

Базовые правила

- Представление
- Приветствие
- Визитка
- Dress code
- Отстройка
- Альтернативный вопрос

Приемы вступления в контакт

- Знакомство
- Благодарность
- Compliment
- Рекомендации
- Мнение
- Идея
- Случай
- Подарок
- Демонстрация...



МОИ ДЕЙСТВИЯ



1. внесите в ваш недельный план действия, связанные с установление НОВЫХ КОНТАКТОВ
2. создайте стандартные конструкции для звонков
3. создайте стандартное коммерческое предложение
4. Создайте стандартное приветствие