Как раз и навсегда избавиться от страха холодных звонков

Практические упражнения

Самая главная причина

Уверенность в себе

+

Техники
Опыт
Приемы

Успех в продажах

Психологические приемы

- Отрепетировать речь на диктофон

Репетируйте, пока текст не понравится вам лично!

Психологические приемы

- Подготовить все возражения заранее

Сделайте 10 самых распространенных возражений и по 3 контрвозражения на каждое из них

Психологические приемы

- Избавиться от мысли, что это последний в вашей жизни клиент

На то, чтобы просто обзвонить ВСЕХ клиентов потребуется несколько лет. Это ТОЧНО не последний клиент.

Психологические приемы

- Уверенность в собственной правоте

Подготовьте 10 причин, по которым вы бы сами купили ваш продукт

Психологические приемы

- Вспомните лучшие моменты вашей жизни

Что-то особенно приятное: отпуск, рождение ребенка, приятный подарок…

Психологические приемы

- Сделайте карту успехов и желаний

Фотографии, слова, картинки – что-то, чего вы хотите и чего вы уже достигли!

Психологические приемы

- Найдите своего героя!

+ техника «Корона» или техника «Вещь уверенности»

Психологические приемы

- Гордитесь своими ошибками!

Каждый вечер устраивайте персональный «разбор полетов» и используйте ЧБХ ЧМБСЛ и ЧБП

Психологические приемы

- Общайтесь, а не продавайте!

Научитесь просто приятно разговаривать с людьми, а не «впаривать» им товар.

Психологические приемы

- Ставьте себе мини-цели на разговор

Найти телефон – дозвониться – узнать имя ЛПР – дозвониться – выяснить интересы – отправить КП - встретиться

Психологические приемы

- Разгоняйтесь!

Перед началом работы сделайте 3-5 «пристрелочных» звонков просто по желтым страницам

Психологические приемы

- Ставьте опыты!

Представьте себя ученым, который ставит алхимический опыт: не стоит расстраиваться из-за результатов реакции!

Психологические приемы

- Улыбайтесь!

Улыбайтесь перед звонком, после звонка и во время звонка – вам будет проще!

Психологические приемы

- Расслабляйтесь!

Раз в час или полтора постарайтесь поспать 3-5 минут. Отлично работает «поза трупа» из йоги

Психологические приемы

- Позитивное мышление

Заранее представьте себе, что ваша мини-цель будет достигнута и звоните уже с этой мыслью!

Психологические приемы

- Практикуйте самомассаж

Простейшие движения раз в час дают колоссальный эффект!

Психологические приемы

- Делайте перерывы!

10 минут каждые 1.5 – 2 часа

Психологические приемы

- Работайте в блоках!

60-90 минут на один блок и затем перерыв

Статистические приемы

- Работайте на количество!

Например, просто сделать 50 звонков за рабочий день

Статистические приемы

- Планируйте свой день!

Сегодня: сделать 50 звонков и отослать 20 КП

Подсчитывать итог каждый вечер и хвалить себя за результат

Статистические приемы

- Не думайте про результат

Наслаждайтесь процессом и достигайте мини-целей. Нельзя думать про «Продать на 100 000» за сегодня.

Статистические приемы

- Подсчитывайте количество успехов за день!

Я сделал 50 звонков, отослал 30 КП, написал 20 писем клиентам и подготовил план работы на завтра!

Статистические приемы

- Сделайте упражнение «100 отказов»!

Лучше за 2-3 дня

Статистические приемы

- Не бойтесь потерять клиента!

Отзвонитесь тем, кто Вам отказал несколько месяцев назад и убедитесь, что никто не держит на Вас зла

Статистические приемы

- Больше – лучше!

Берите количеством! Просто сделать 50 звонков проще, чем достичь эфемерного «успеха»

Статистические приемы

- Премируйте себя за отказы!

Набрали 10 отказов подряд – купите себе шоколадку!

Реальные упражнения

- Разговор с незнакомыми людьми

Общайтесь! С продавщицами, попутчиками, соседями в кафе!

Реальные упражнения

- Делайте комплименты!

Друзьям, коллегам и просто незнакомым людям на улице!

Реальные упражнения

- Держите осанку!

Правильное положение тела облегчает коммуникацию и дает уверенность в себе

Реальные упражнения

- Сделайте себе любимое место

Вы должны чувствовать себя уверенно и комфортно там, где вы сидите!

Реальные упражнения

- Делайте что-то новое каждый день!

Новая дорога, новый магазин, новые знакомые…

Реальные упражнения

- Новый способ продаж каждый день!

Каждый день придумывайте новую «фишку» и пробуйте ее на практике – хотя бы один-два раза. Играйте!

Реальные упражнения

- Конфликтуйте!

1 раз в день обязательно добивайтесь своего. Звоните до тех пор, пока вас не соединят с ЛПР.

Реальные упражнения

- Конфликтуйте!

1 раз в день обязательно добивайтесь своего. Звоните до тех пор, пока вас не соединят с ЛПР.

Реальные упражнения

- Продавайте живьем!

Раз в месяц ходите пешком по офисным центрам и пытайтесь продать вживую

Реальные упражнения

- Атакуйте!

Приедте в офис к клиенту, который Вам отказал – пусть он повторит свои слова лично!

Реальные упражнения

- Обучайте!

Берите шефство над новичками. Гордость не позволит Вам осрамиться!

Для начальников ОП

- Устройте соревнования!

Например + 1 000 рублей к зп каждому, кто будет делать минимум 50 звонков в день

Для начальников ОП

- Сделайте доску почета!

И повесьте ее там, где много народа. Фирма должна знать своих героев!

Для начальников ОП

- Давайте нематериальные бонусы!

•Обед с президентом
•Переходящий приз
•Возможность ходить на работу в джинсах
•Один дополнительный выходной
•Возможность неделю уходить с работы на 1 час раньше или приходить позже

Для начальников ОП

- Проведите день «НЕТ»

Заставляйте новичков говорить НЕТ на все просьбы клиентов о скидках. Пусть привыкнут и почувствуют, что товар и так очень хорош!