

XXI

ОРГАНИЗАЦИЯ

БИЗНЕСА

+ Отношение

Навыки

Знания

(423) 271-99-71



Б. Трейси

Психология продаж



Всё имеет значение!

Искусство продажи

Полезные фразы:

1. Самоуважение! Чем больше вы нравитесь себе, тем больше вам нравятся другие люди, и тем лучше они относятся к вам в ответ.
2. Вы становитесь тем, о чем думаете большую часть времени. (Позитивный внутренний диалог)
3. Люди покупают только у тех, кто им симпатичен!
4. Одно из важнейших качеств, имеющее непосредственное отношение к успешной торговле - энтузиазм! *Сделка - это “передача энтузиазма”*
5. Всё, что поднимает ваше самоуважение, положительно сказывается на вашей способности продавать.
6. Эмоции заразительны!



Почему люди покупают?

*Люди покупают исходя из
собственных соображений,
а не из ваших.*

1. Две основные причины, заставляющие людей покупать или не покупать:

- * Стремление к приобретению
- * Страх потери (в 2,5 раза сильнее)

Потеряют, не купив
Приобретут купив



2. Потребность в безопасности
3. Польза для бизнеса и личная польза.

Факторы, влияющие на покупку:

Всё имеет значение!

Всё, что вы делаете, либо помогает, либо вредит.

Либо приближает вас к успешной сделке, либо отдаляет от неё.

1. Комфортная обстановка
2. Внешность

Клиент принимает решение о покупке, глядя на человека, продающего товар или услугу.

Сила внушения в продажах

Уверенный, спокойный и расслабленный продажник обладает невероятной силой внушения.

Аспекты внушения:

Внешний вид, голос, манеры.

Фундамент отношений с потенциальным клиентом строится в первые несколько секунд первого разговора на первых нескольких словах.

Людам нравится иметь дело с теми, кто максимально на них похож. Чем больше ваш внешний вид соответствует внешнему виду людей из окружения потенциального клиента, тем меньше он будет сопротивляться общению с вами.

Успех предсказуем... (закон причины и следствия)

10 секретов успеха в продаже:

1. Любите своё дело. *Чтобы постоянно совершенствоваться в работе, нужно её любить.*

2. Чётко решите чего вы хотите.

Во-первых, определитесь с целью

Во-вторых, запишите свою цель

В-третьих, поставьте временные рамки (сроки)

В-четвертых, составьте список действий

В-пятых, определить приоритеты

В-шестых, постоянно предпринимайте шаги по реализации цели

В-седьмых, каждый день, делайте что-нибудь, что приближает вас к цели



3. Подкрепляйте свою цель упорством и железной волей

*Стойкость перед лицом житейских неудач -
это мерило вашей веры в себя.*

4. Непрерывное обучение.

Ваш разум - это самый ценный ваш актив.

10 секретов успеха в продаже:

5. Грамотно используйте время.

Предварительное планирование

Расставляйте приоритеты

Сосредотачивайтесь



6. Следуйте за лидером. Учитесь на лучших примерах.

- Если вы будете делать то же, что и самые успешные продавцы, то в конечном итоге достигнете тех же результатов.

- Летайте с орлами (общайтесь с успешными людьми)

7. Честность.

Будь верен сам себе, тогда ты и другим не изменишь. (Шекспир)

8. Думайте о себе как о человеке с высоким интеллектом.

9. Золотое правило: относись к другим так, как ты хочешь, чтобы они относились к тебе.

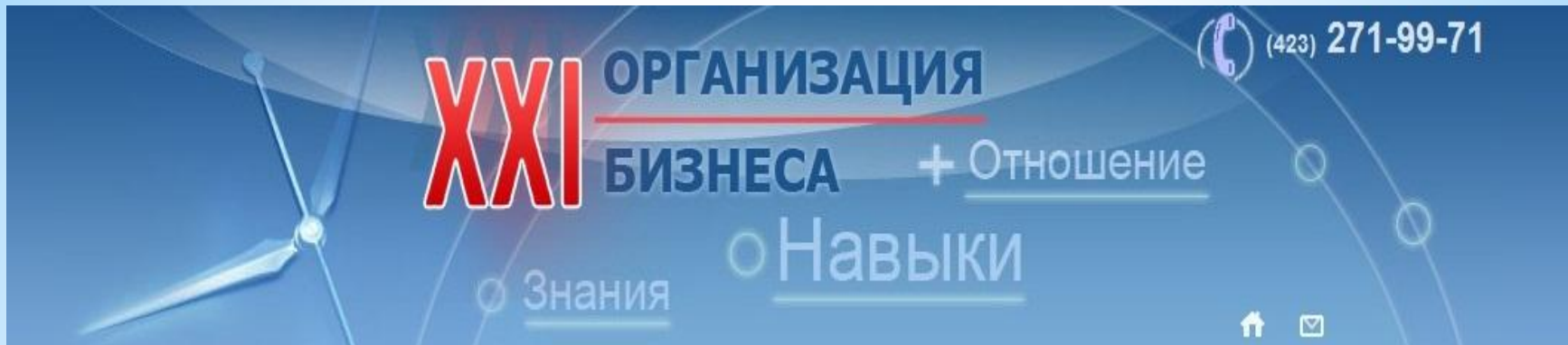
10. Платить за успех нужную цену.

Вы должны быть готовы к тяжелой работе.

Это универсальный ключ к дверям жизненного успеха.

**Нет предела
совершенству!**





Спасибо за внимание

*Підготувала
Кушнерик А.Д.
13.06.12.*