

**ФУНДАМЕНТ УСПЕХА В  
ПРОДАЖАХ**

АВТОРСКИЙ ТРЕНИНГ ШАШКИНА СЕРГЕЯ



ЗНАКОМСТВО

# АНКЕТА ТРЕНЕРА

Президент группы Sky Branch

Бизнес-Тренер Академии Sky Branch

Соучредитель магазина Office Style

Опыт в продажах (официальный): 6 лет

Опыт в руководстве продажами: 5 лет

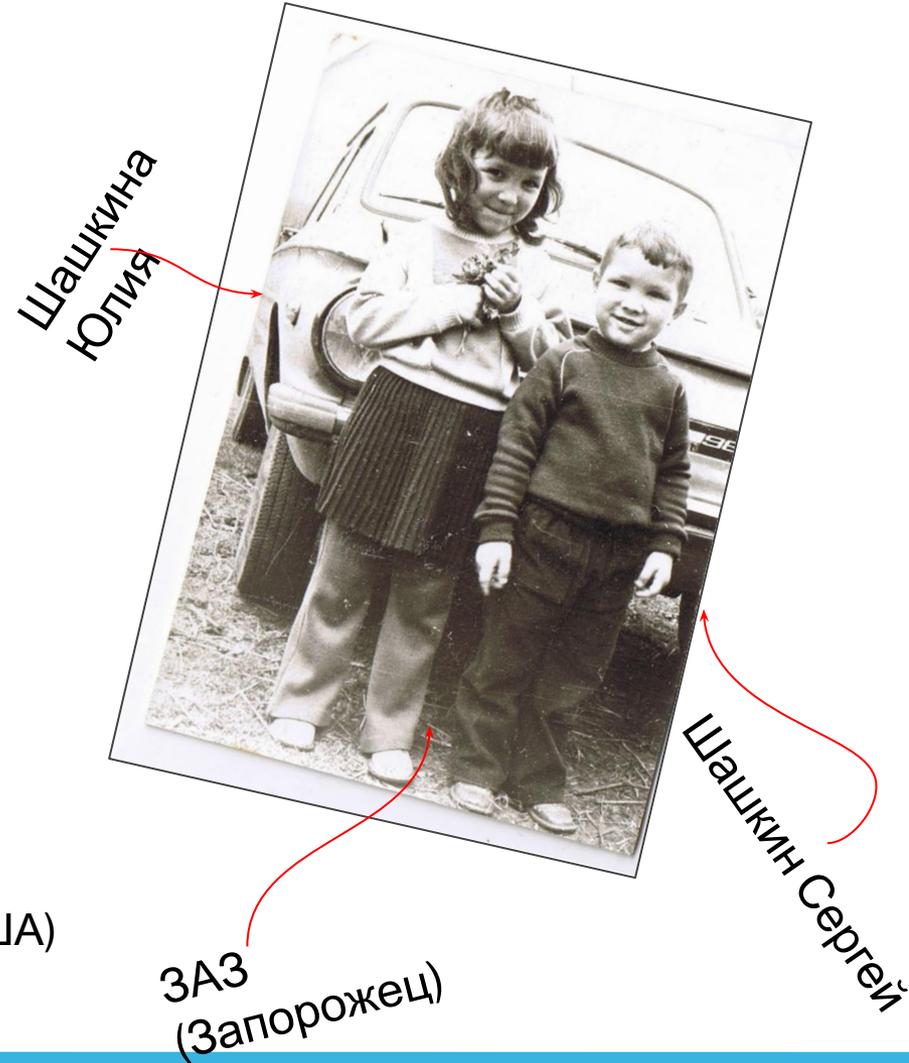
Опыт ведения тренингов: 4 года

Ключевые клиенты: Райффайзенбанк

Наставники:

Лидерство: Робин Шарма (Канада)

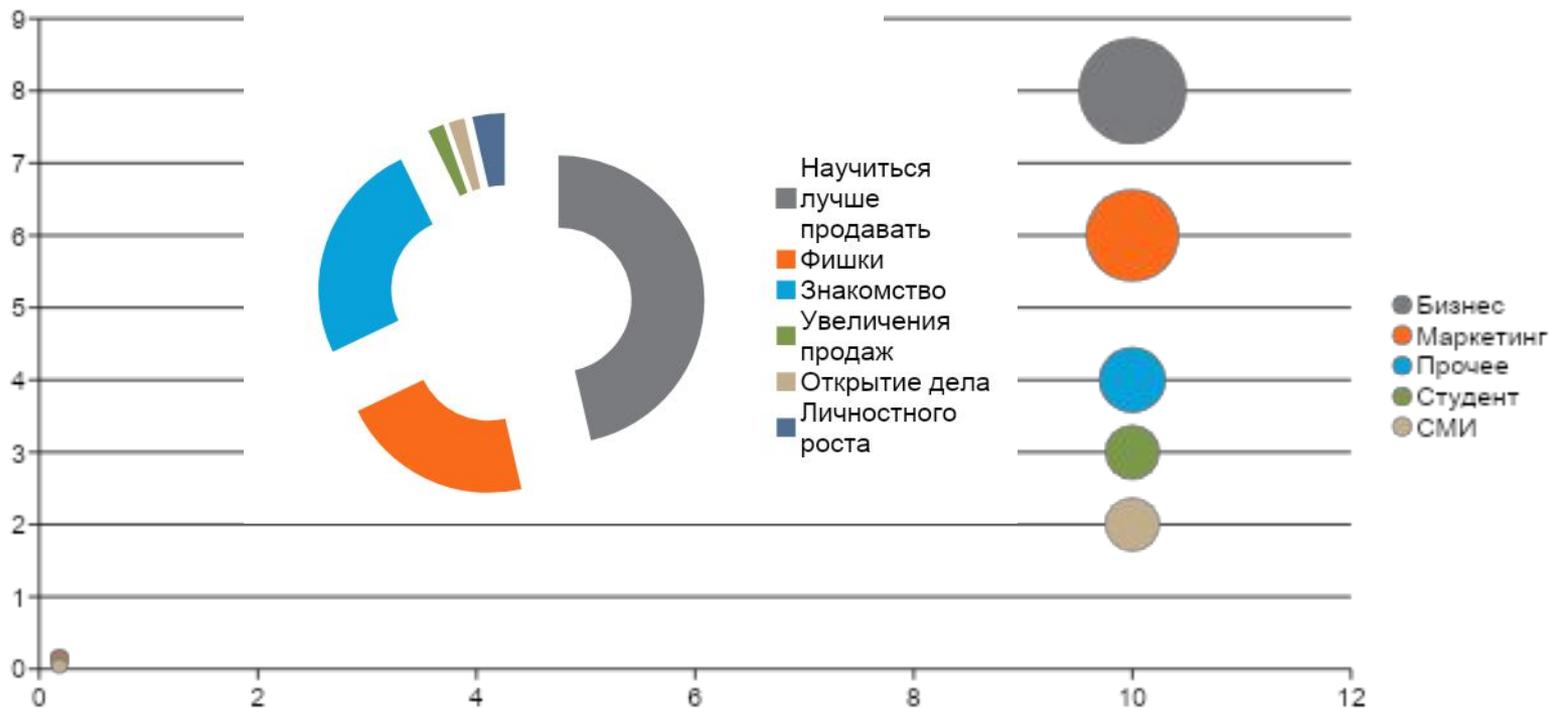
Продажи, Психология: Тони Роббинс (США)



**citibank**



# ПОРТРЕТ НАШЕГО СЛУШАТЕЛЯ



Услуги для населения в сфере здоровья  
 Комплексные поставки электроизоляции, пенсионное страхование, развитие агентских сетей, продажа через интернет  
 b2b продажи аппаратов для дезинфекции рук

*Надеюсь, мне поможет этот навык в организации собственного дела*

**Личностного роста**

**Знания  
 и  
 "Фишки" общения**

# ОПРЕДЕЛЯЕМ НАШУ СТРАТЕГИЮ:

## Формат тренинга:

- А) Тренер рассказывает о себе, как он может все делать
- Б) Тренер пересказывает тренинг, на вопросы не отвечает
- В) Тренер общается с аудиторией, работает с их примерами

## Задачи тренинга:

- А) Четко не сформулированы, есть эффект неожиданности
- Б) Четко сформулированы, не могут изменяться на ходу
- В) Определяются в команде, успех выполнения зависит от всех участников

*Если 80% аудитории не ответят два раза В, значит ты (тренер) ничего не понимаешь в тренингах :)*

# ПРАВИЛА ИГРЫ

## ДА

Ведите журнал, делайте пометки, так усваивается до **50%** информации

Задавайте вопросы! Это очень сложно, но когда-то нужно начинать!

Быть громкими – это хорошо. Через эмоции усваивается до **80%**

## НЕТ

Общению между собой. Ваше мнение интересует всех!

Общению по мобильному телефону

Плохому настроению!



# БЛАГОДАРНОСТЬ

Партнерам Академии Sky Branch:



**Башев Артем: вдохновил на проведение серии открытых тренингов**

**Антон Иванов: 1-й участник Weekend- тренинга**

**Всем нам: за проявленный интерес и стремление обучаться чему-то новому**

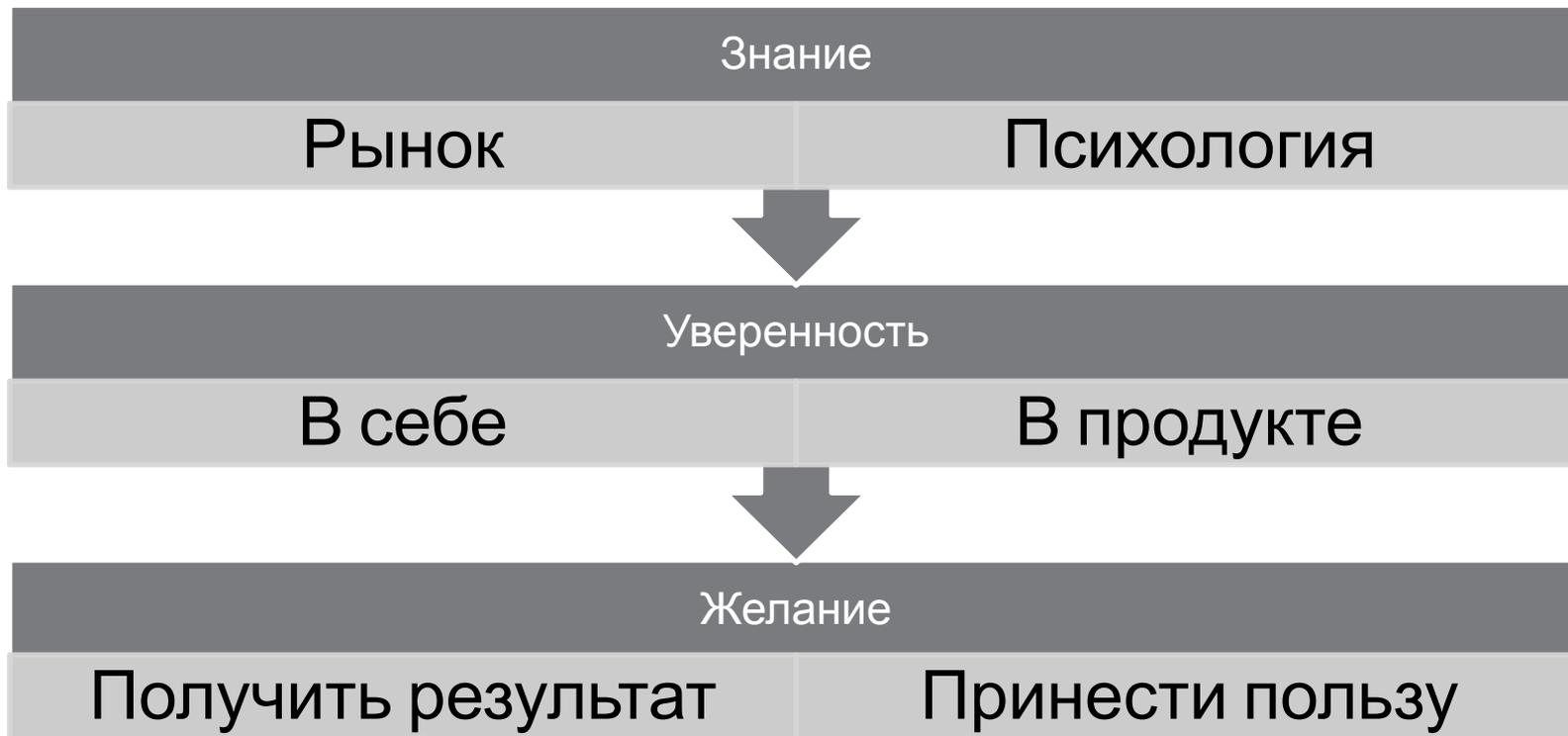
## Статистика Weekend-Тренинга:

- Общее количество мест: 15
- Оплачено Партнерами: 5
- Места для Антона и Артема: 2
- Свободно мест: 8

+7 916 574 5954

ФУНДАМЕНТ УСПЕХА

# ФУНДАМЕНТ УСПЕХА В ПРОДАЖАХ



+7 916 574  
5954

# ЗНАНИЕ ПРОДУКТА

Статистика :

*Из 10 человек, которые посетили тренинг только ОДИН по-настоящему получит пользу и сможет успешно применить полученные знания!*

- Не сделана Домашняя работа
- Отсутствие необходимого уровня кругозора
- Отсутствие достаточной мотивации, веры в себя и свои силы
  
- Перегрузка информацией
- Неправильная подача информации
- Отсутствие времени, плохое настроение, что еще?

Хорошие знания продукта вооружают вас аргументами!

Вся ответственность на Вас, все остальное отговорки!

Станете ли вы частью статистики или ее исключением – зависит только от вас!

# ЗНАНИЯ-ПСИХОЛОГИИ

- Умейте копировать вашего собеседника  
*Люди хотят иметь дело с людьми, которые похожи на них  
или похожи на тех, кем они желают стать!*
- Узнайте мотивы покупки  
*Клиент принимает решение исходя из  
Логических и Эмоциональных решений*
- Развивайте навыки Коммуникации  
*Все действия человека определяются его  
предвкушением удовольствия или нежеланием боли*

Друг!

Эксклюзивность

Безопасность  
FASHION

Экономия

Удобств

Новизна

Признани

# УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ

- **Тщательная подготовка**
  - Узнайте все про вашего Клиента
  - Накидайте возможные вопросы
- **Активные действия. Начинайте с малого**
  - Подберите задачу по плечу
  - Исключите нерешительность, начинайте действовать
- **Готовность сделать 10 попыток, чтобы добиться успеха**
  - Успех – игра количества
  - Есть согласные, несогласные и те, кто ждут вашего звонка

Если вам уже отказали, то вам уже нечего терять!  
80% удачных сделок заключаются после первичного отказа!

+7 916 574

5054

# УВЕРЕННОСТЬ В ПРОДУКТЕ

- **Читайте статьи о вашей продукции**

*Если ее еще никто не написал,  
может быть стоит написать такую статью?*

- **Коллекционируйте способы применения вашей продукции**

*Хорошая эрудиция вам поможет видеть новые  
ситуации,*

*где ваша продукция будет незаменима!*

- **Звоните клиентам , чтобы узнать их впечатление**

*Очень часто недовольство клиентов возникает  
из-за нехватки полезной информации*

# ЖЕЛАНИЕ ПОЛУЧИТЬ РЕЗУЛЬТАТ

- **Разработайте план действий**

*Желание – это реакция на человека на результат*

- **Определите ключевую статистику**

*Все что, можно измерить, можно улучшить*

- **Постепенно повышайте планку**

*Игра, Азарт, и проверка своих возможностей*



# ЖЕЛАНИЕ ПРИНЕСТИ ПОЛЬЗУ

- Начинаяте и заканчивайте продажу с желания помочь

*Манипуляция людьми только тогда оправдана,  
когда вы следуете чистоте намерения*

- Будьте собой, у вас есть свой стиль и свои сильные стороны

*Искренность очень ценится везде,  
а человечность вам откроет любые двери*

- Жить ради чего-то большего, чем мы наша прямая потребность

*Ничто не доставляет удовольствие так,  
как удовольствие от хорошо сделанной работы*

# СРЕДСТВА МУЗЫКАЛЬНОЙ ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТИ

БОНУС ТРЭК