

OTROTANT WALLAND WAS CENTER TO THE TRANSPORTER WAS TREET OF CHANGE TO THE TRANSPORTER OF THE TRANSPORTER OF





3HAKOMCTBO

# AHKETA TPEHEPA

Президент группы Sky Branch Бизнес-Тренер Академии Sky Branch Соучередитель магазина Office Style

Опыт в продажах (официальный): 6 лет

Опыт в руководстве продажами: 5 лет

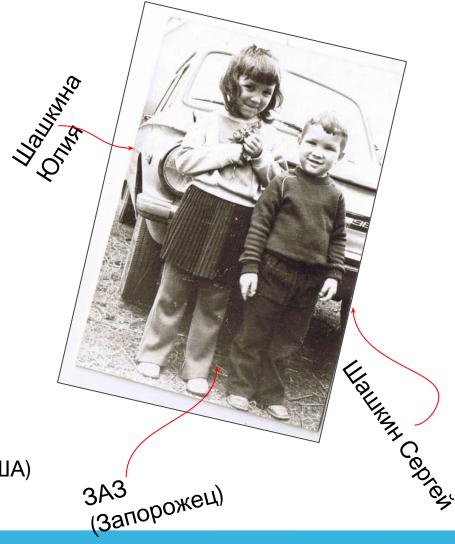
Опыт ведения тренингов: 4 года

Ключевые клиенты: Райффайзенбанк

Наставники:

Лидерство: Робин Шарма (Канада)

Продажи, Психология: Тони Роббинс (США)

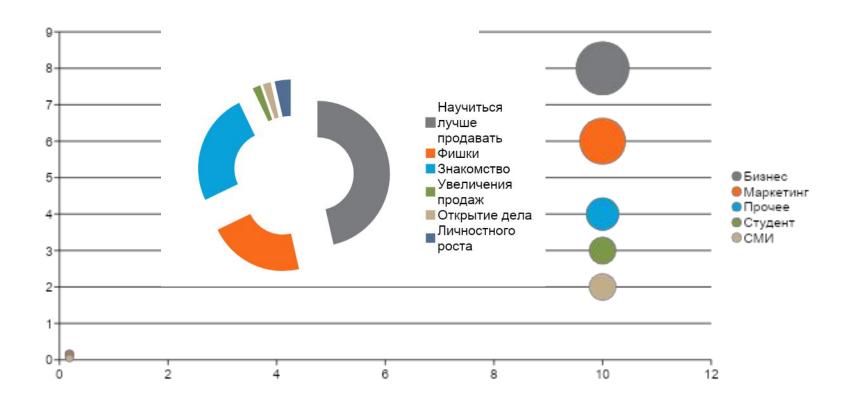








# ПОРТРЕТ НАШЕГО СЛУШАТЕЛЯ



Услуги для населения в сфере здоровья Комплексные поставки

nacma

Надеюсь, мне поможет этот навык в организации собственного дела

пенсидня ображование, развитие агентских сетей, продажа через интернет b2b продажи аппаратов для дезинфекции рук **Личностного** 

Знани "Фишки" обшения

# 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, 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%

### HET

Общению межд у собой. Ваше мнение интересует всех!

Общению по мобильному телефону

Плохому настроению!

# БЛАГОДАРНОСТЬ

Партнерам Академии Sky Branch:





Башев Артем: вдохновил напроведение серии открытых тренингов

Антон Иванов: 1-й участник Weekend- тренинга

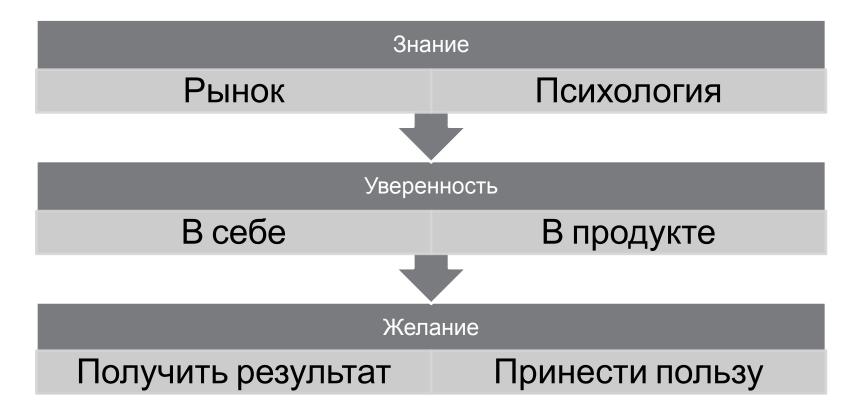
Всем нам: за проявленный интерес и стремление обучаться чему-то новому

### Статистика Weekend-Тренинга:

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

ONHIAMEHTY

# ФУНДАМЕНТ УСПЕХА В ПРОДАЖАХ



# ЗНАНИЕ ПРОДУКТА

#### Статистка:

Из 10 человек, которые посетили тренинг только ОДИН понастоящему 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

# 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

Эксклюзивнос экономи

ть Безопаснос ть ASHION

Я

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! удачных сделок заключаются после первичного отказа!

# 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

- Начинайте 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 CPERCIBANN/35HKATISHOW

CPERCIPASIAN ETISHOCTIA

CREARASIAN ETISHOCTIA POHAC LESK