

**ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ
ТОВАРОВ И УСЛУГ ПО ТЕЛЕФОНУ**
АВТОРСКИЙ ТРЕНИНГ СЕРГЕЯ ШАШКИНА

ФТ

16

ОСНОВЫ ОРАТОРСКОГО МАСТЕРСТВА





**Существитель
ные**

**Характеристи
ки**

**Действ
ия**



в начале разговора нужно почувствовать собеседника:

- **СКО**рость речи
- Громкость **ГО**лоса
- Погружение в **ДЕ**тали

Упражнение «Есть контакт»

Можем ли мы обойтись
без установления
контакта?



Нет контакта – Нет Доверия!



Музыка начинает
звучать в вашей
голове, когда вокруг
царит тишина!





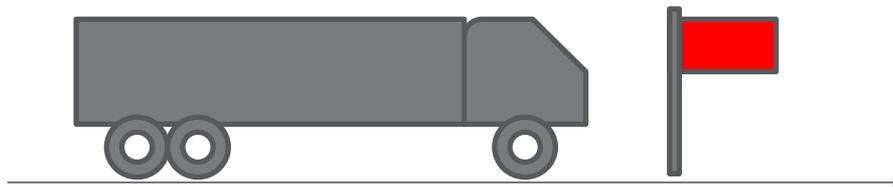
**Как на собеседника
влияет тон голоса?**

Упражнение «Движение»

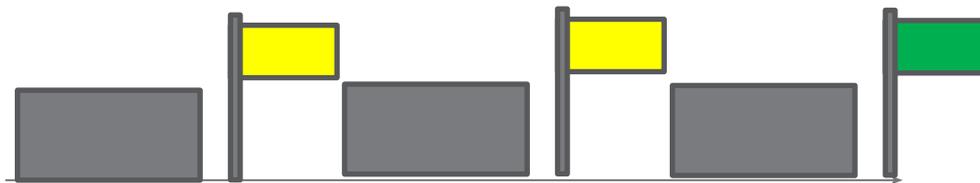
ФИШКИ ПРОДАЖ



РАССТАНОВКА ВОПРОСОВ



Подход «Боюсь задать вопрос»



Подход «Ритмичный диалог»

-  Вопрос «Откажите мне,
-  пожалуйста»
-  Вопрос «Проверка-переход»
- Вопрос «Фиксация решения»

Интересуйтесь мнением,
а не решением



ПРЕЗЕНТАЦИЯ ТОВАРА

Правило бутерброда:

- *Начните с яркого преимущества*
- *остальные преимущества чередуйте с параметрами стоимости*
- *Заканчивайте также преимуществом!*



Придерживайте
достойные козыри
в запасе!



ПРАКТИКА



МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ



- 1) Представление
- 2) Цель звонка
- 3) Опрос (до 10 вопросов)
- 4) Подведение итога
- 5) Переход на продажу

Задание (15 мин)

Подготовьте текст исследования касательно понятной Вам тематики