

Академия
Мария



РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ

ТРЕНИНГ ПО ПРОДАЖАМ

ФИО _____

**КОГДА
УЧИТЬСЯ
В РАДОСТЬ!**

НЕТ КОММЕРЦИИ, ЧУВАК!
ТОЛЬКО ЛЮБОВЬ!



Цель: _____



Эмпатия –



Сервис –



Квадрат 1	1	2	3	
Квадрат 2	1	2	3	
Квадрат 3	1	2	3	4
Квадрат 4	1	2	3	4



УСТАНОВЛЕНИЕ ПОВЕРИЯ



НАША ЦЕЛЬ:
Я-ПРОДАЖА
НАЧАЛО ДИАЛОГА

Требования:

- Приветствовать каждого Клиента
- Подойти к Клиенту в первые 10 секунд его присутствия
- Быть приветливым и вежливым



НЕВЕРБАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ – это



ПАВЕРБАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ – это



ВЕРБАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ – это

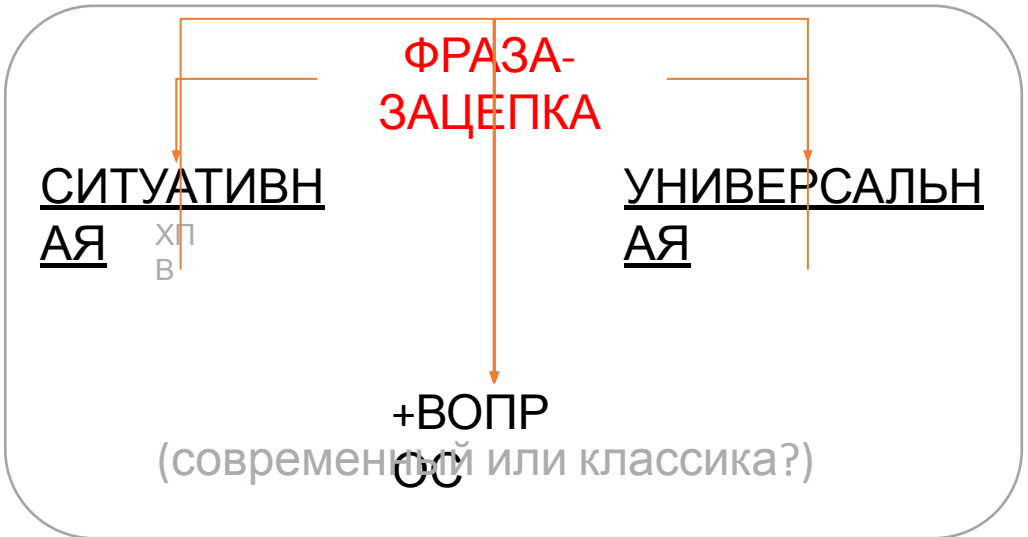


УСТАНОВЛЕНИЕ ДОВЕРИЯ



ПРИВЕТСТВИЕ

Я-ПРОДАЖА/
НАЧАЛО
РАЗГОВОРА



ПРЕДСТАВИТС
Я



WOW

WOW - ЭФФЕКТ



- ЭТО _____

ЗАЧЕМ ЭТО ДЕЛАТЬ?

- ВЫЗВАТЬ ДОВЕРИЕ К ПРОДУКТУ И МЕНЕДЖЕРУ
- СФОРМИРОВАТЬ ЦЕННОСТЬ НАШИХ КУХОНЬ
- ПЕРЕКЛЮЧИТЬ КЛИЕНТА НА ЭМОЦИИ
- ~~СФОРМИРОВАТЬ ДОП. СПРОС ИЛИ UPSALE~~

КАК ЭТО СДЕЛАТЬ?



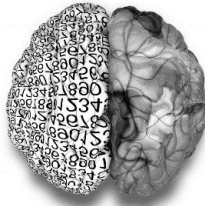
ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ

Задачи:

- Выявить общие пожелания и ожидания от будущей кухни
- Определить модель благодаря воронке вопросов
- Заинтересовать созданием предварительного проекта
- Записать на замер



ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ



ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ

ПРЕЗЕНТУЕ
М!



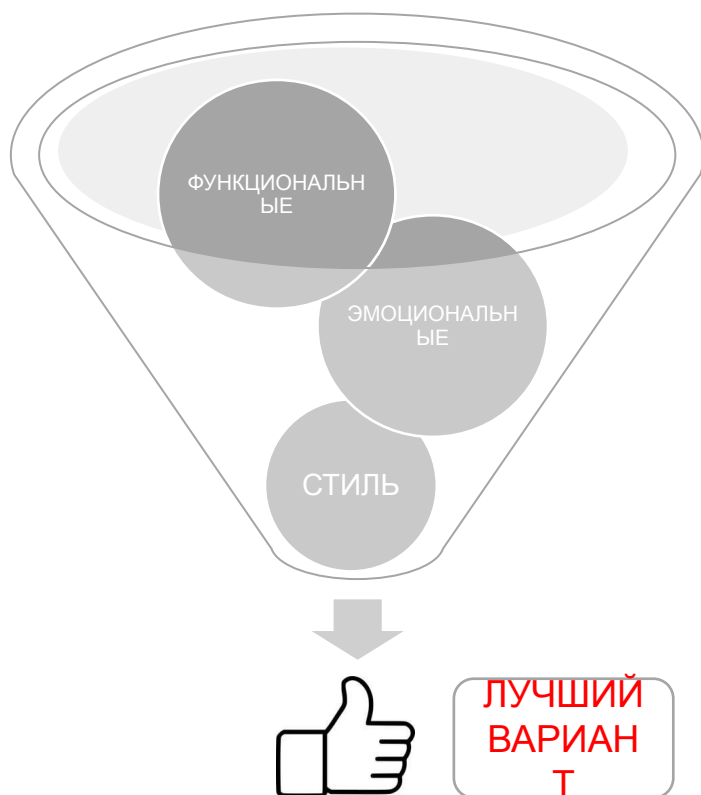
ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ВЫБОРА ПРЕЗЕНТАЦИЯ

1

РЕЗЮМИРОВАТЬ ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА

2

СДЕЛАТЬ ПРЕЗЕНТАЦИЮ + ПОЛУЧИТЬ
ОДОБРЕНИЕ



Выявление
потребностей
нужно для
формирования
точной
презентации под
конкретного
Клиента.

PS: ПРЕДЛАГАЕМ
ЗАМЕР



4. СОВМЕСТНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ



- КОММЕНТИРОВАТЬ СВОИ ДЕЙСТВИЯ В ПРОГРАММАХ
- ЗАДАВАТЬ УТОЧНЯЮЩИЕ ВОПРОСЫ
- СПРАШИВАТЬ МНЕНИЕ КЛИЕНТА О РАЗМЕЩЕНИИ СЕКЦИЙ И ВНЕШНЕМ ВИДЕ ПРОЕКТА
- ДЕМОНСТРИРОВАТЬ МЕХАНИЗМЫ НА ВЫСТАВКЕ, ПРЕЖДЕ ЧЕМ ДОБАВЛЯТЬ ИХ В ПРОЕКТ
- ПРЕДЛОЖИТЬ КОММЕРЧЕСКИЕ ТОВАРЫ ЧЕРЕЗ ВЫГОДЫ КЛИЕНТА

РЕГИСТРАЦИ
Я В ТНР

НАРИСОВАТЬ
ПОМЕЩЕНИЕ

ОПРЕДЕЛИТ
Ь РАБОЧИЙ
ТРЕУГОЛЬНИ
К



ПРЕЗЕНТОВАТЬ
ПРЕИМУЩЕСТВА
ПОЛУЧИВШЕГОСЯ ПРОЕКТА



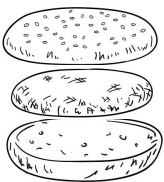
ЗАПИСАТЬ НА ЗАМЕР



ПОЛУЧИТЬ
ОДОБРЕНИЕ



ОЗВУЧИТЬ СПЕЦИФИКАЦИЮ И
СТОИМОСТЬ





ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА



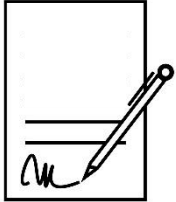
УТОЧНИТЬ, ОСТАЛИСЬ ЛИ ВОПРОСЫ У КЛИЕНТА



ПРЕДЛОЖИТЬ ПОДПИСАТЬ ДОГОВОР СЕЙЧАС



ПРЕДЛОЖИТЬ ЗАМЕР/МОБИЛЬНЫЙ ЗАМЕР



ТИПЫ ДОГОВОРОВ

ОСНОВНОЙ ДОГОВОР ДОГОВОР С ОТЛОЖЕННОЙ ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ
ДАТОЙ ПОСТАВКИ ДОГОВОР

ВАРИАНТЫ ОПЛАТЫ



- ЗАКЛЮЧИТЬ ДОГОВОР, ПРИНЯТЬ ОПЛАТУ
- ЗАПИСАТЬ НА ЗАМЕР
- НАЗНАЧИТЬ СЛЕДУЮЩУЮ ВСТРЕЧУ/ ДОГОВОРИТЬСЯ О СЛЕДУЮЩЕМ КОНТАКТЕ

КАЛЬКУЛЯТОР РАССРОЧКИ

пв / срок	0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%
6 мес	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
9 мес	95%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
12 мес	95%	95%	95%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
18 мес	85%	90%	90%	95%	95%	95%	100%	100%	100%
24 мес	80%	85%	85%	90%	90%	95%	95%	100%	100%
30 мес	75%	75%	80%	85%	85%	90%	95%	95%	90%
36 мес	70%	70%	75%	80%	85%	85%	90%	95%	90%

*пример, апрель 2021



ПОДДЕРЖАНИЕ КОНТАКТА

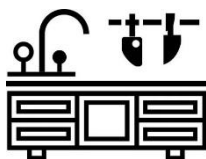


ВТОРАЯ ВСТРЕЧА

1

Small Talk

2



3



РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ

1

ЦЕНА

2

КАЧЕСТВО

3

ВНЕШНИЙ ВИД

4

СЕРВИС

5

СПР

ЧТО ДЕЛАТЬ?

ПРИСОЕДИНИТЬ
СЯ

УТОЧНИТЬ

АРГУМЕНТИРОВАТЬ



РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ



ОБОСНУЙ!

ПРИСОЕДИНИТЬСЯ
УТОЧНИТЬ
АРГУМЕНТИРОВАТЬ

1 ЦЕНА

РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ



ОБОСНУЙ!

ПРИСОЕДИНИТЬСЯ
УТОЧНИТЬ
АРГУМЕНТИРОВАТЬ

2 КАЧЕСТВ О

РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ



ПРИСОЕДИНИТЬСЯ
УТОЧНИТЬ
АРГУМЕНТИРОВАТЬ

3 ВНЕШНИЙ ВИД

РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ



ОБОСНУЙ!

ПРИСОЕДИНИТЬСЯ
УТОЧНИТЬ
АРГУМЕНТИРОВАТЬ

4 СЕРВИС

ПЕРВАЯ
ВСТРЕЧА

ВТОРАЯ
ВСТРЕЧА





