



РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ

ТРЕНИНГ ПО ПРОДАЖАМ

ФИО _____

**КОГДА
УЧИТЬСЯ
В РАДОСТЬ!**



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

ФРАЗА

ЗАЩЕПКА
УНИВЕРСАЛЬН
АЯ

СИТУАТИВНАЯ

ХАРАКТЕРИСТИКА
ВЫГОДА

ПРЕИМУЩЕСТВО



УСТАНОВЛЕНИЕ ДОВЕРИЯ

ПРИВЕТСТВИЕ



Я-ПРОДАЖА/
НАЧАЛО
РАЗГОВОРА

СИТУАТИВН
АЯ

ХП
В

ФРАЗА-
ЗАЦЕПКА

УНИВЕРСАЛЬН
АЯ

+ВОПР

(современный или классика?)

СС

ПРЕДСТАВИТС
Я





A cartoon illustration of a man with a crown and a necklace, looking down with a sad expression. The man has a large, ornate crown with a red outline and a red gem. He is wearing a necklace with a large, ornate pendant. He has a sad expression on his face, with his eyes closed and a frown. The background is a light green circle.

- ЭТО

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

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.



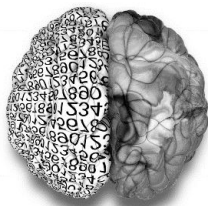
ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ

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!



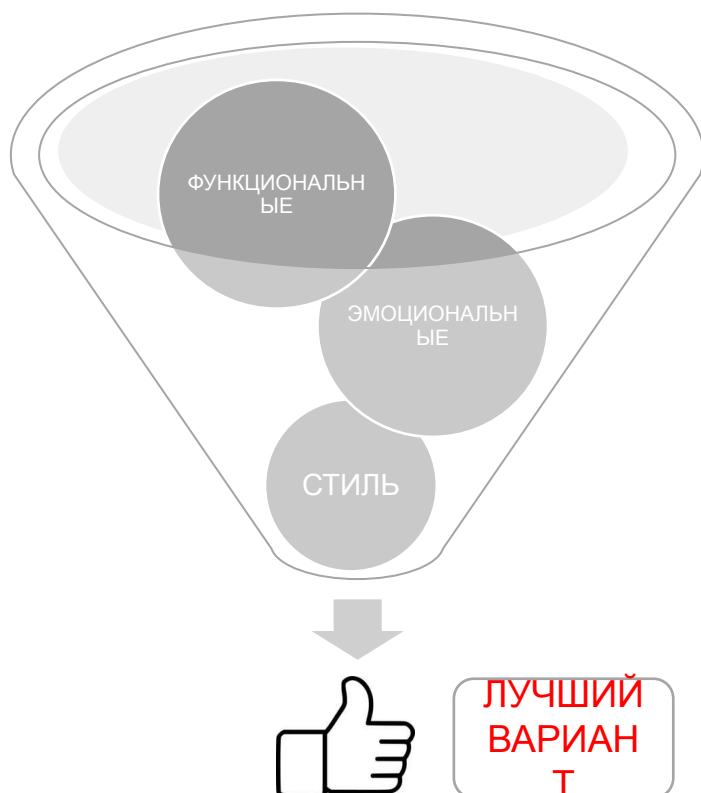
ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ВЫБОРА ПРЕЗЕНТАЦИЯ

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 THR

НАРИСОВАТЬ
ПОМЕЩЕНИЕ

ОПРЕДЕЛИТ
Ь РАБОЧИЙ
ТРЕУГОЛЬНИ
К



ПРЕЗЕНТОВАТЬ
ПРЕИМУЩЕСТВА
ПОЛУЧИВШЕГОСЯ ПРОЕКТА



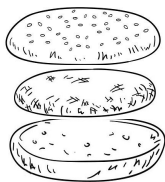
ЗАПИСАТЬ НА ЗАМЕР



ПОЛУЧИТЬ
ОДОБРЕНИЕ



ОЗВУЧИТЬ СПЕЦИФИКАЦИЮ И
СТОИМОСТЬ





ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА



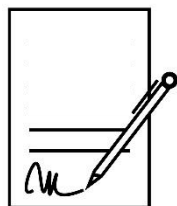
УТОЧНИТЬ, ОСТАЛИСЬ ЛИ
ВОПРОСЫ У КЛИЕНТА



ПРЕДЛОЖИТЬ ПОДПИСАТЬ
ДОГОВОР СЕЙЧАС



ПРЕДЛОЖИТЬ
ЗАМЕР/МОБИЛЬНЫЙ
ЗАМЕР



ТИПЫ ДОГОВОРОВ

ОСНОВНОЙ ДОГОВОР	ДОГОВОР С ОТЛОЖЕННОЙ ДАТОЙ ПОСТАВКИ	ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ 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

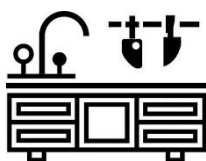


ВТОРАЯ ВСТРЕЧА

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



ПРИСОЕДИНИТЬСЯ
УТОЧНИТЬ
АРГУМЕНТИРОВАТЬ

1 ЦЕНА

РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ



ПРИСОЕДИНИТЬСЯ
УТОЧНИТЬ
АРГУМЕНТИРОВАТЬ

2 КАЧЕСТВ О

ВОЗРАЖЕНИЯМИ



ОБОСНУЙ!

ПРИСОЕДИНИТЬСЯ
УТОЧНИТЬ
АРГУМЕНТИРОВАТЬ

3 ВНЕШНИЙ ВИД

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

ВОЗРАЖЕНИЯМИ



АРГУМЕНТИРОВАТЬ

СЕРВИС

[illegible]

ВОЗРАЖЕНИЯМИ



ПРИСОЕДИНИТЬСЯ
УТОЧНИТЬ
АРГУМЕНТИРОВАТЬ

5 СПР

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

ПЕРВАЯ ВСТРЕЧА

ВТОРАЯ ВСТРЕЧА



WOW

