ПРОДАЕМ С ПОРОГА

ПРОДАЖА
ЭТО СТИЛЬ ЖИЗНИ

Продажей можно управлять

Продажу можно контролировать

Продаже можно быстро обучать

Продажу можно анализировать

Цель переговоров

Продажа

здесь и сейчас

Клиент купит всё из ваших рук

КВАЛИФИКАЦИЯ КЛИЕНТА

1. Дружелюбный
2. Экспрессивный
3. Директор
4. Аналитик

1 шаг

Приветствие и представление

Цель: Зчм(завоевать частицу мозга)

1 шаг

1. Внешний вид

- опрятный

- увидел - сразу понял, кто Вы

(Например: сантехник - форма; врач - белый халат)

1 шаг

2. Настрой

- позитив
- вжиться в роль
- уверенность

1 шаг

3. Речь

- знание презентации
- совпадает с внешним видом

Приемы для эффективного приветствия

- Жмём руку
- Улыбка (эффект зеркала)
- Диалог глаза в глаза (доверие, прячешь - недоверие)

2 шаг

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

2 шаг

Цель

Зчм (завоевать ещё большую часть мозга)

2 шаг

ТОВАР В РУКАХ

(Щупаем – меряем - приобретаем)

ДАЛ-ВЗЯЛ

(Портфолио, презентация)

2 шаг

Правила презентации

- кратко
- доступно
- ненавязчиво

2 шаг

Содержание презентации

- укажи, кто ты и откуда

- почему это жизненно необходимо

ФАКТОРЫ ИМПУЛЬСА

- чувство жадности
- чувство стадности
- чувство незаинтересованности
- чувство потери

3 шаг

СРАВНЕНИЕ

3 шаг

Цель

Зчм (завоевать ещё большую часть мозга)

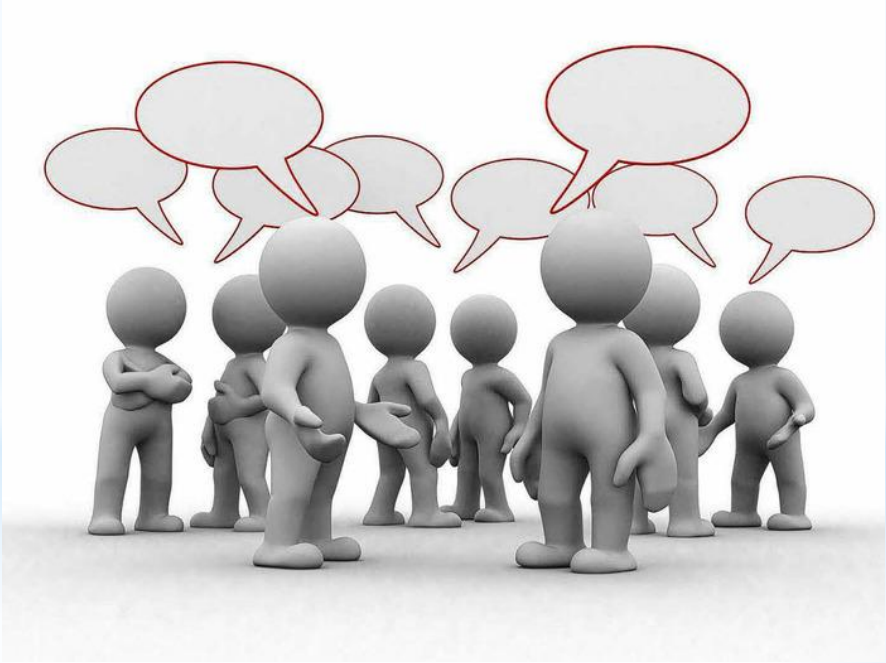
3 шаг

Правила

- работай на опережение
- делай акцент на мимику и интонацию
- говори одно, показывай другое

ВОЗРАЖЕНИЯ - ЭТО БЛАГОДАРНОСТЬ ЗА ХОРОШУЮ ПРЕЗЕНТАЦИЮ

возражают – радуйся!



После каждого возражения

ЗАКРЫВАЮЩАЯ ФРАЗА

4 шаг

СДЕЛКА

4 шаг

Цель

Зчм (завоевать ещё большую часть мозга, почти весь)

4 шаг

Правила

- Не делай паузу, сразу переходи к сделке
- Не уговаривай
- Не будь навязчив

4 шаг

Правила

- Покажи незаинтересованность в сделке
- Говори обо всем, кроме предмета сделки
- Делаешь комплимент, через интерес клиента.

5 шаг

ЗАКРЕПЛЕНИЕ

5 шаг

Цель

Звм (завоевать весь мозг)

5 шаг

Правила

- стань другом клиенту
- пожми руку
- звоните мне в любое время, даже вечером
- подружись в соцсетях

ПРОДАВАЙТЕ С ПОРОГА

Академия МАСТЕРЪ

8(992)021-47-01 Светлана Гаёва
8(912)22-39-350 Ольга Рудикова

vk.com/academymast
facebook.com/groups/academymast/