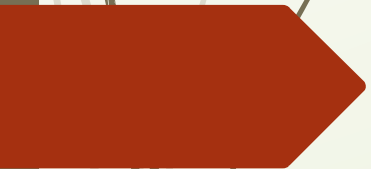


# Этапы продаж




# Правило №1

Принятие ответственности за  
конечный результат на себя



# Правило №2

Принять ответственность за  
проблему клиента




# Правило №3

Включенность на 100%





# Правило №4



Чтобы успешно продавать нужно  
быть активным!




# Правило №5

Продажи делаются по одному






# Правило №6



Люби свой продукт и знай его




# Страхи продаж

- 1. ~~Продавцом нужно родиться~~
  - 2. ~~Продажи — это зло~~
  - 3. ~~Продажи = впаривание~~
- 






# Этапы продаж

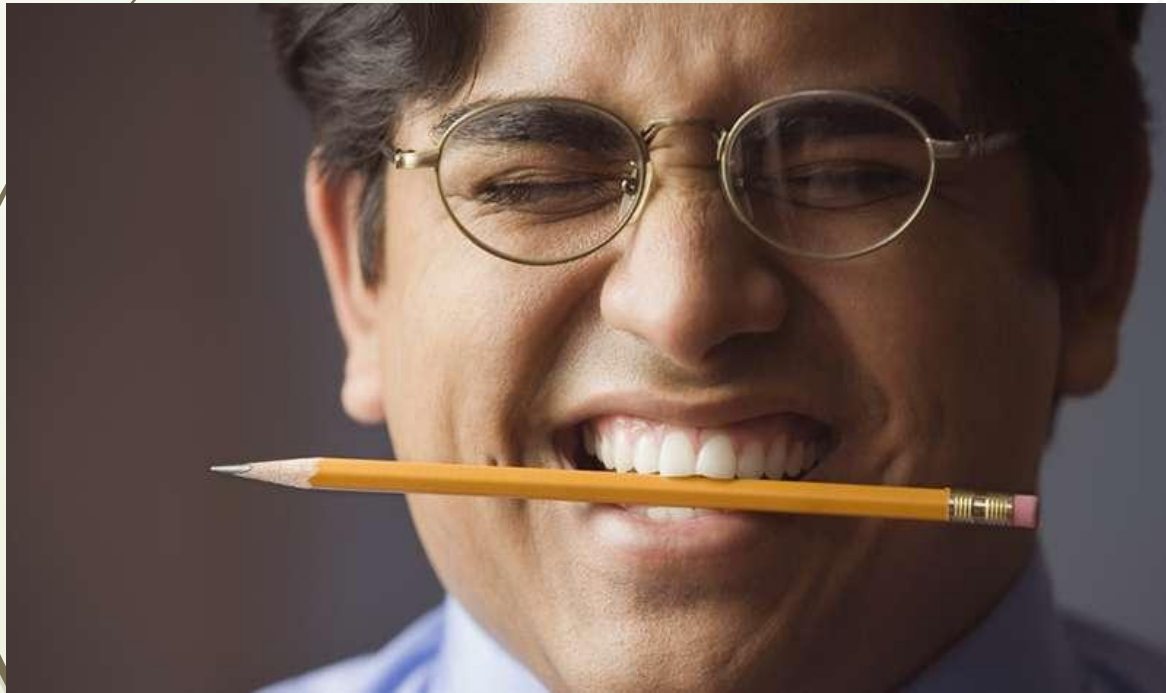
- 1. Подготовка
  - 2. Установление контакта
  - 3. Выявление потребностей
  - 4. Презентация
  - 5. Завершение сделки
  - 6. Работа с возражениями
  - 7. Анализ
- 



# ПОДГОТОВКА



Подготовка зачастую важнее  
навыков и умений



# Презентабельный внешний вид



# Знания о клиенте

Чем живет?

Чем интересуется?

Что покупал у вас?

Важно все, что есть  
в открытых и других  
источниках.

Как минимум –  
кому звоните,  
что ему уже продавали  
и когда.



# Установление контакта

Не переходим к делам, пока не установлен контакт!



# Выявление потребностей

У вас должен быть набор таких вопросов, отвечая на которые, клиент понимает, в чем его проблема!



# БОЛЬ-УСИЛИТЬ БОЛЬ-НАДЕЖДА-РЕШЕНИЕ

Счастливые люди не покупают!

Пример PMHS

*P — pain — боль: Ваши ноги устают от неудобной обуви?*

*M — more pain — усиление боли: Такая обувь может вызвать проблемы с ногами и здоровьем (описываются ужасные последствия)*

*H — hope — надежда: Чтобы этого избежать, вам не придется покупать новые ботинки.*

*S — solution — решение: Для этого существуют специальные ортопедические стельки.*

*+ Призыв к действию: Оформите заказ и наслаждайтесь комфортом!*



# Открытые вопросы

Это те, на которые требуется развернутый ответ



# Закрытые вопросы

Вопрос, на который можно ответить да или нет



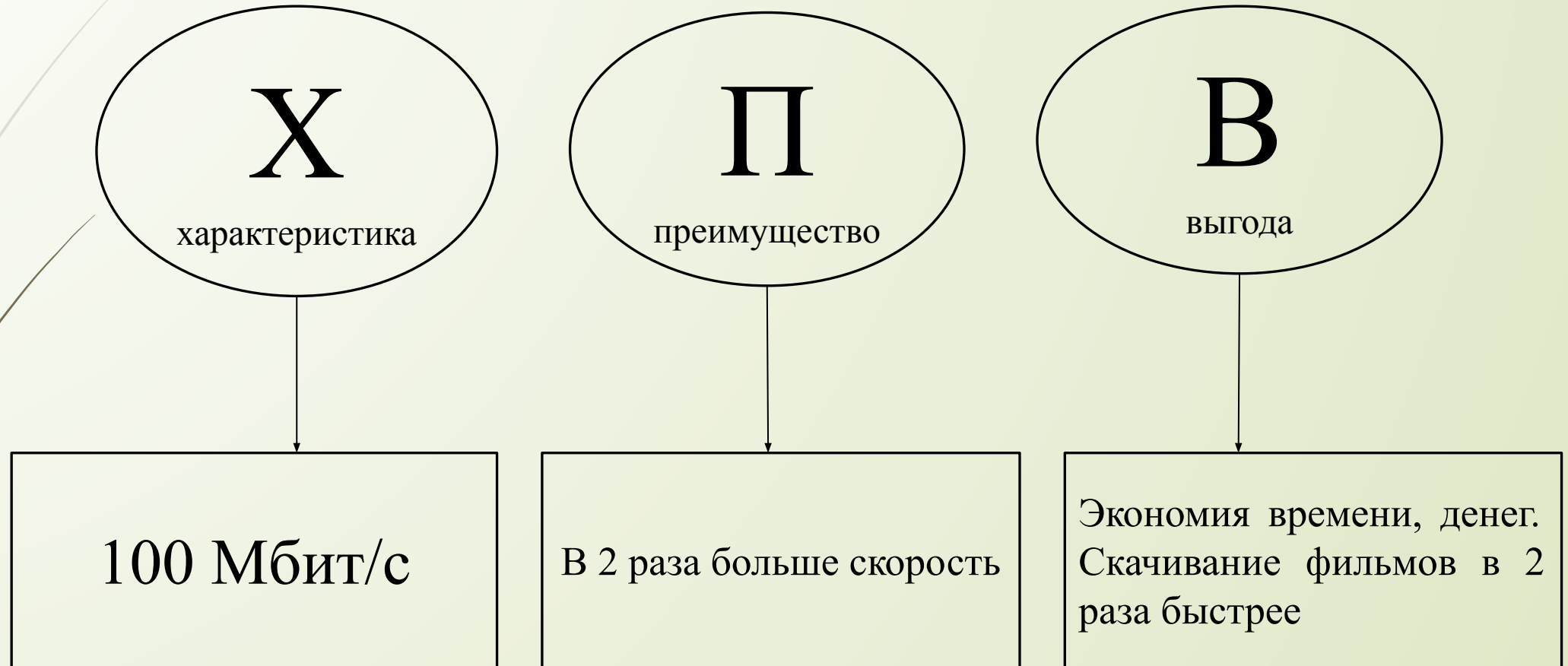


# Презентация

Презентуем то, что решает проблему клиенту



# Техника ХПВ



# Завершение сделки



# Работа с возражениями

Дорого в голове у продавца! В мире нет такого понятия!





**ВОЗРАЖЕНИЕ**

**ДОРОГО!**

**ЧТО ОТВЕТИТЬ?**

# Примеры работы с возражениями

## № 1. Дорого

### **Уточнение**

Правильно я понимаю, что финансовый вопрос для Вас важен?

- Да!

### **Присоединение**

Действительно, сейчас такое время, когда каждая копейка на счету.

И вы, как человек, заботящийся об интересах компании, ищете наиболее выгодное предложение.

### **Аргументация**

И с этой точки зрения наше предложение содержит для Вас ряд существенных преимуществ.

### **Предложение**

Давайте детально рассмотрим все выгоды, которые получит Ваша компания.

## № 2. Мне не нужен ваш продукт

### **Уточнение**

Правильно я понимаю, что Вы пока не видите, каким образом наш продукт может быть Вам полезен?

- Да!

### **Присоединение**

Приятно иметь дело с человеком, который стремится во всем досконально разобраться.

### **Аргументация**

Вы знаете, все из 10000 наших клиентов раньше тоже не имели об этом представления. Но все они сейчас продолжают с нами сотрудничать, довольны и не собираются отказываться.

### **Предложение**

Предлагаю Вам посмотреть, как наш продукт может быть полезен именно для Вас.



# Анализ

- Цифровые данные
- Анализ качественных показателей





**Никогда не сдавайся!**