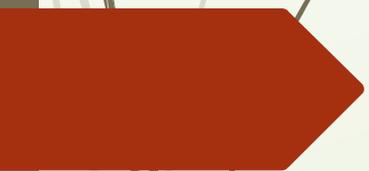
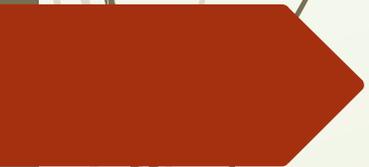


Этапы продаж



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!



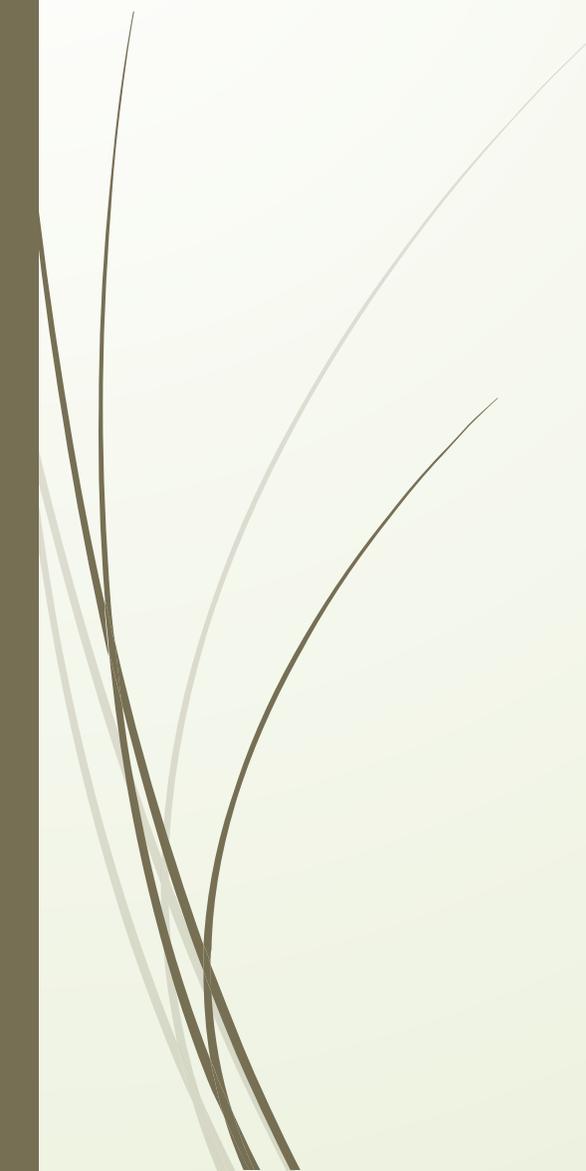
Правило №5

Продажи делаются по одному





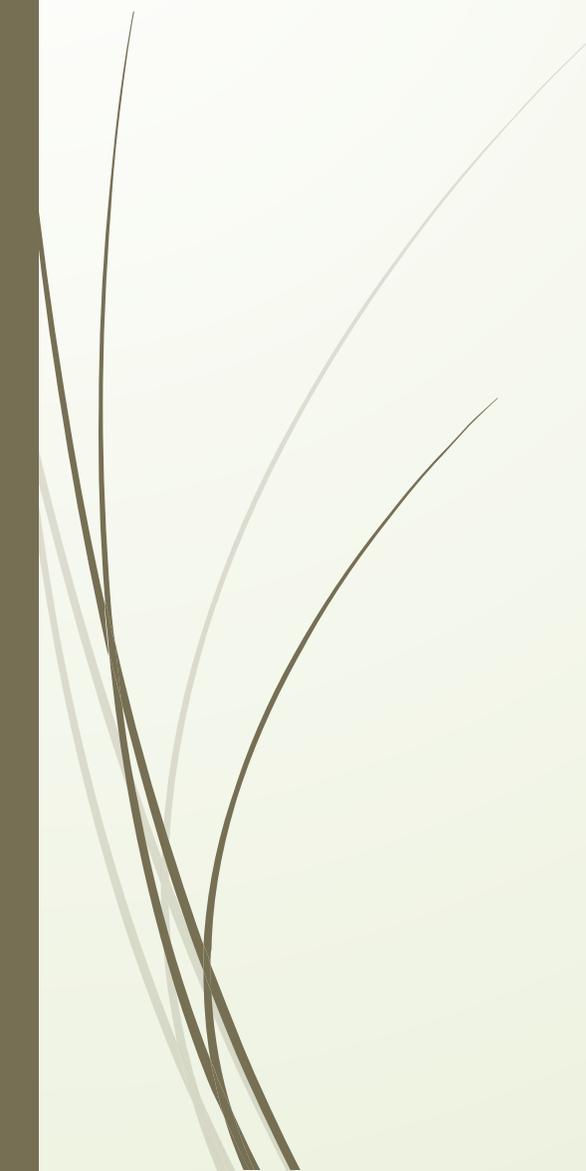
Правило №6



Люби свой продукт и знай его

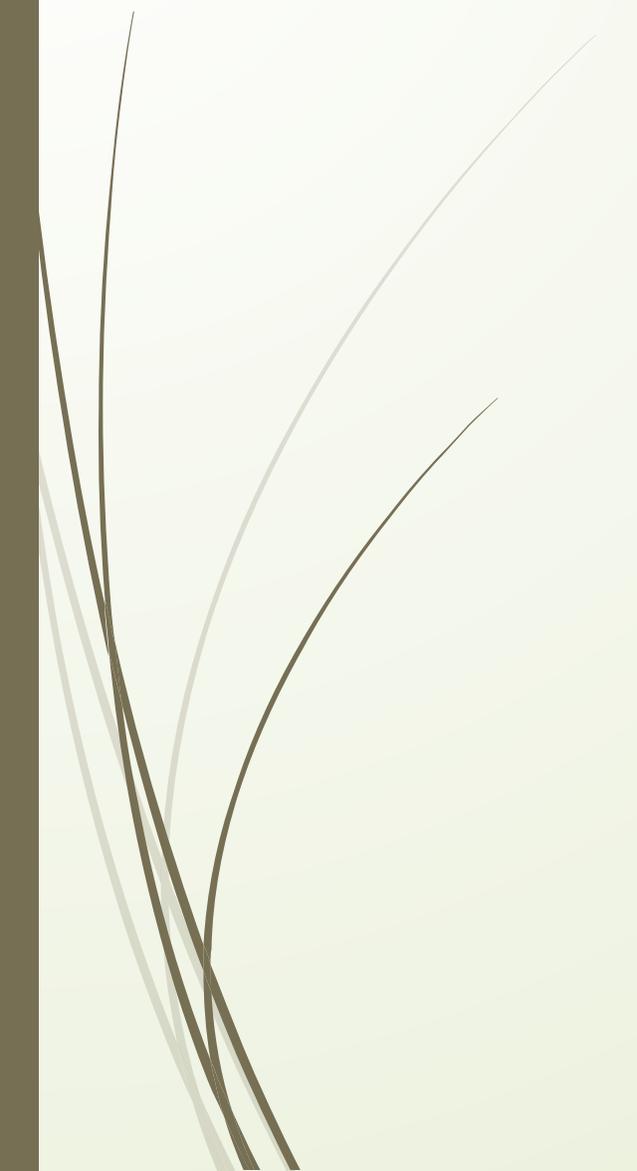


Страхи продаж

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



Этапы продаж

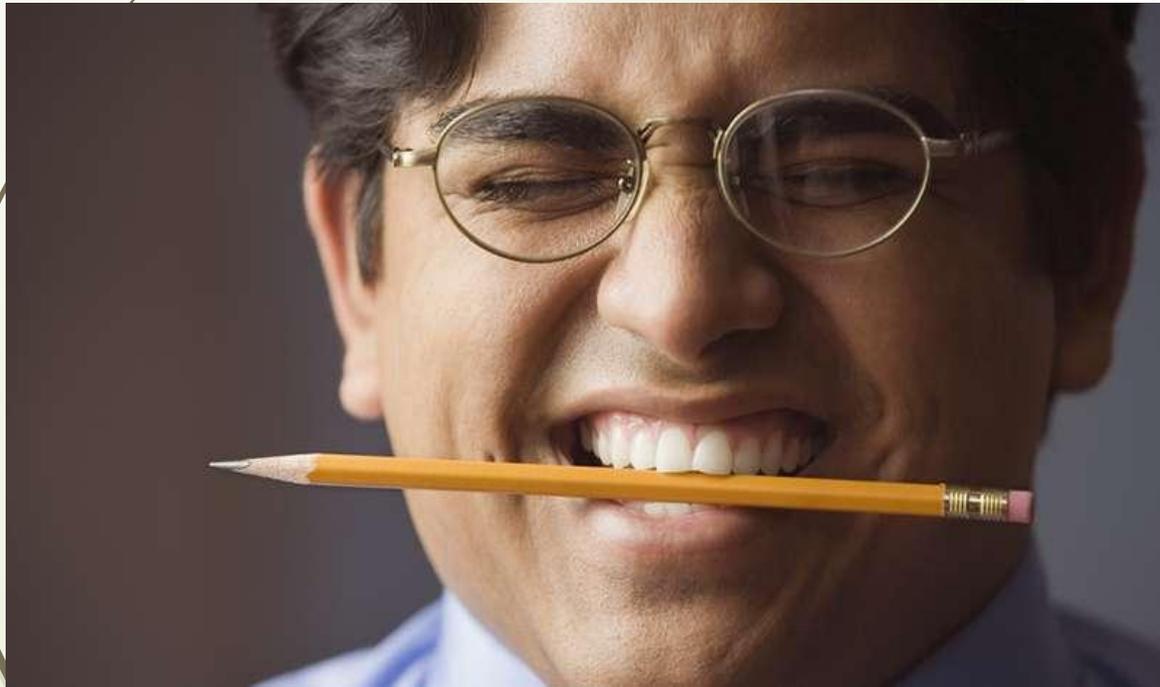
- 1. Подготовка
 - 2. Установление контакта
 - 3. Выявление потребностей
 - 4. Презентация
 - 5. Завершение сделки
 - 6. Работа с возражениями
 - 7. Анализ
- 



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



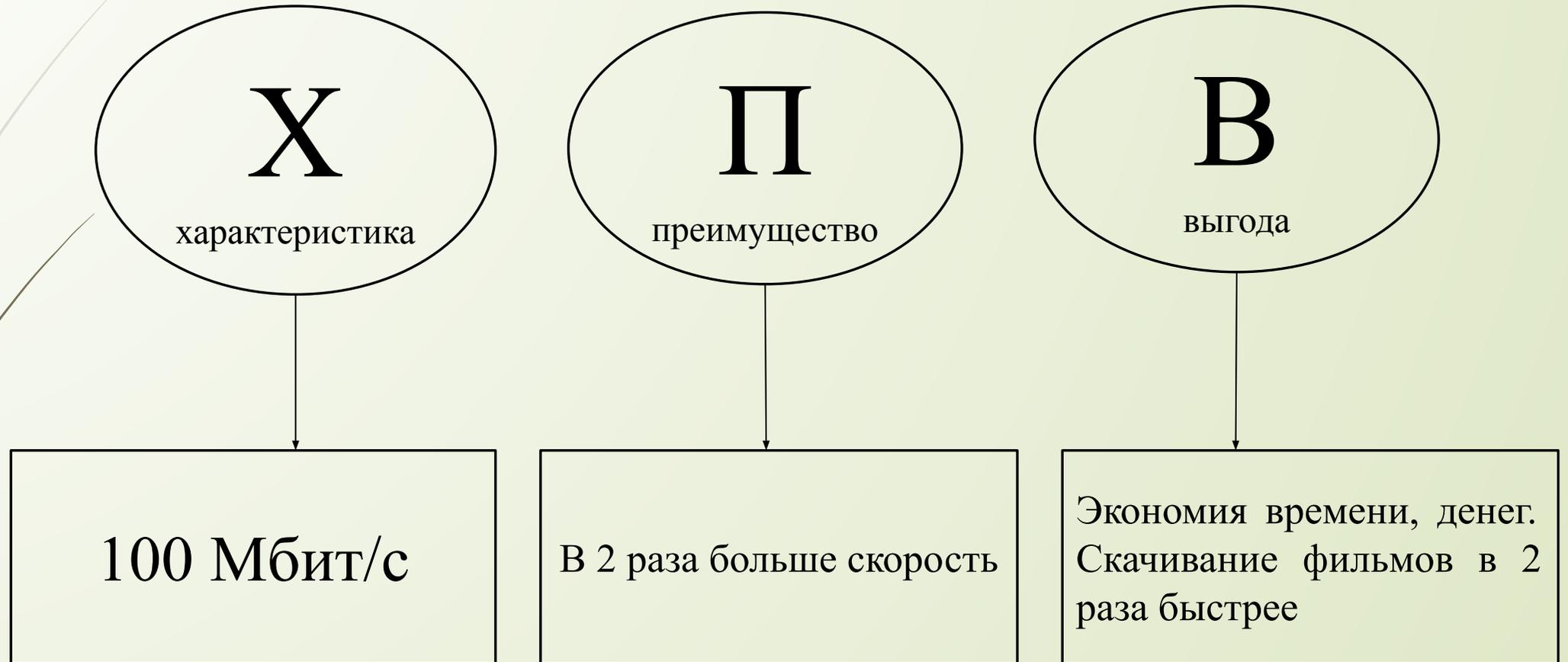


Презентация

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!