

**ШКОЛА
ТОРГОВОГО
ПРЕДСТАВИТ
ЕЛЯ**

**ХОРОШАЯ
НОВОСТЬ ...
уже 5ый класс**



Ситуации в продажах, где одних лишь шагов визита недостаточно

1. Убедить потенциального клиента начать работать с нами, когда он не видит в этом смысла (так как сосед работает)
2. Убедить потерянного (ушедшего) клиента возобновить сотрудничество
3. Убедить клиента не прекращать сотрудничество, когда там сменился ЛПР
4. Убедить клиента покупать у нас тот товар, который он берет у конкурентов дешевле
5. Убедить торговый персонал ТТ донести наше предложение до руководителя
6. Убедить клиента расширить ассортимент (доп.SKU)
7. Убедить клиента расширить ассортимент (доп.бренды в другой ценовой категории)
8. Убедить клиента расширить ассортимент (новая товарная категория)
9. Клиент старовер, не хочет работать на наших договорных (документооборот) или логистических условиях
10. Убедить клиента подключить 1-2-sale
11. Убедить клиента отдавать нам бОльшую долю заявки/ стать эксклюзивным поставщиком
12. Убедить дебитора расплатиться
13. Клиент – откатчик

СОВЕРМЕННЫЕ
ПРОДАЖИ = ХИТРОСТЬ
+ ПОЛЬЗА

**СОВЕРМЕННЫЕ
ПРОДАЖИ = УБЕЖДЕНИЕ
КЛИЕНТОВ ПРИНЯТЬ
ПРАВИЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ
ХИТРЫМ ПУТЕМ**















7 методов влияния

Дефицит

Стадо

Авторите
т

Колея

Подарок

Ужас

Красота

Применение методов влияния

Полезны

Допустим
ы

Опасны

**1 ситуация = 3
метода из 7**

**Извините за
лексику!**

Ситуации в продажах, где одних лишь шагов визита недостаточно

1. Убедить потенциального клиента начать работать с нами, когда он не видит в этом смысла (так как сосед работает) 16
2. Убедить потерянного (ушедшего) клиента возобновить сотрудничество 2
3. Убедить клиента не прекращать сотрудничество, когда там сменился ЛПР 1
4. Убедить клиента покупать у нас тот товар, который он берет у конкурентов дешевле 16
5. Убедить торговый персонал ТТ донести наше предложение до руководителя
6. Убедить клиента расширить ассортимент (доп.SKU)
7. Убедить клиента расширить ассортимент (доп.бренды в другой
8. Убедить клиента расширить ассортимент (новая товарная категория)
9. Клиент старовер, не хочет работать на наших договорных (документооборот) или логистических условиях 2
10. Убедить клиента подключить 1-2-sale 2
11. Убедить клиента отдавать нам бОльшую долю заявки/ стать эксклюзивным поставщиком 6
12. Убедить дебитора расплатиться
13. Клиент – откатчик 6

Лидеры голосования

1. Убедить потенциального клиента начать работать с нами, когда он не видит в этом смысла (так как сосед работает) 16
2. Убедить клиента покупать у нас тот товар, который он берет у конкурентов дешевле 16
3. Убедить клиента отдавать нам бОльшую долю заявки/ стать эксклюзивным поставщиком 6
4. Клиент – откатчик 6

Клиент-откатчик

- Есть клиент, где закупом занимается наемный сотрудник. По слухам, он берет откаты. А также он несколько раз отклонял наши предложения, хотя конкуренты, с кем он работает, явно поставляют часть продукции дороже. Этот сотрудник мило и приветливо общается, но дальше этого дело не идет...

Убедить откатчика работать с нами, когда он этого не хочет. Как?

1.Хочу
платить

Дефицит

Стадо

Авторите
т

Колея

Подарок

Ужас

Красота

О чем речь?

- Расскажите, что вы работаете с разными людьми и всегда с ними находите общий интерес (стадо)
- Скажите, что можно попробовать посотрудничать с чего-то небольшого (бренд, позиция, акция), где можно хорошо заработать... в том числе себе в карман (колея + красота)

Убедить откатчика работать с нами, когда он этого не хочет. Как?

о чем речь?

- Показать клиенту, что если он вообще не будет сотрудничать, то я его «вложу» собственнику силами моего босса (авторитет и ужас)
- Дай мне чуть-чуть, тогда я от тебя «отстану» и позволю тебе вести свои делишки (колея)

2. Не хочу платить/ уже предлагал заплатить

Дефицит

Стадо

Авторитет

Колея

Подарок

Ужас

Красота

Убедить нового клиента начать работать

о чем речь?

- Мы знаем, что вам нужны особые условия, я для вас заранее оговорила с руководством особые условия от одного из поставщиков (подарок + красота)
- Давайте обсудим только этот бренд, ничего больше...(колея)

великий клиент

| | | |
|---------|---------|-----------|
| Дефицит | Стадо | Авторитет |
| Колея | Подарок | Ужас |
| | Красота | |

Убедить нового клиента начать работать

обычный клиент

о чем речь?

| | | |
|---------|---------|-----------|
| Дефицит | Стадо | Авторитет |
| Колея | Подарок | Ужас |
| | Красота | |

- Давайте начнем работать по чуть-чуть... (колея), с нами там уже работают многие клиенты, кто «сидят» на Вертикали (стадо)
- Чтобы вам было интересно начать, я могу предложить хорошие стартовые условия, которые мы даем новым клиентам в декабре... (красота)

Варианты колеи для старта работы с клиентом

- Минимальная заявка
- Предложение на определенный бренд
- Убедить клиента что-то выбрать вместе/самому
- Попросить клиента сформулировать интересные ему условия работы
- Убедить клиента поставить оборудование/ разместить рекламную продукцию
- Вместе полистать сайт
- Попросить клиента сделать закладки в каталоге (интересные позиции)
- Попросить клиента выбрать позиции, по которым мы попробуем сделать эксклюзивную цену
- Подписать рамочный договор
- Убедить клиента послушать представителя завода
- Убедить клиента, чтобы мы провели обучение
- Уговорить что-то самим потестить (образцы продукции)
- Вместе сравнить цены
- Пофотать стенд/ торговый зал

Убедить купить дороже

- Есть клиент, он покупает разные товары. Но другие бренды он берет у других поставщиков, обосновывая это тем, что там дешевле... Как его убедить покупать эти бренды у нас? ...хотя бы частично

Убедить купить дороже. Как?

Дефицит

Стадо

Авторитет

Колея

Подарок

Ужас

Красота

- Давай мы тебе на весь товар сделаем 3% - это перекроет цену конкурента... (красота)
- У нас так в целом не принято, но для меня обуть ЭтитьТвоюМать – дело чести, я сходил к руководству и договорился о скидке (подарок)
- Давай для начала один раз попробуем сработать, дальше уже посмотришь... (колея)

Убедить клиент отдавать нам больше, чем сейчас

- Есть клиент, он покупает разные товары. Но часть заказа отдает другим поставщикам, аргументируя это тем, что не хочет все яйца складывать в одну корзину (дебиторка, логистика...). Как убедить его отдавать нам бОльшую долю заказа?

Убедить клиент отдавать нам больше, чем сейчас

Дефицит

Стадо

Авторитет

Колея

Подарок

Ужас

Красота

- Мне все отдавать не надо, пусти меня в Эколу... (колея)
- Я сходила к боссу, оговорила спец.цены – и тебе будет интересно и мне, хотя я немного своим заработком и поступилась... (подарок и красота)

Домашняя работа. 15.12.20. Письменно руководителям филиалов

- Возьмите любую из отработанных на тренинге ситуаций. Выберите реального клиента, подходящего под эту ситуацию. Проведите переговоры с использованием методов, которые мы обсудили на тренинге.
- Напишите короткий отчет: клиент, суть переговоров, что использовали (с примерами фраз), что получилось

Алексей Семенцов



- консультант и тренер по развитию бизнеса
- кандидат экономических наук,
- преподаватель МВА
- Более 600 довольных клиентов (повторные покупки 81.5%)
- более 200 тренингов в год
- автор 6 книг

ЗНАКОМИМСЯ?

Алексей Семенов



Канал БИБЛИЯ
ПРОДАЖ

НОВИНКА! На Ridero.ru Озон.ру ЛитРес. ру



- https://ridero.ru/books/rost_pr odazh_na_padayushem_rynke/