

**Завершение сделки – процесс
оказания помощи клиенту в принятии
решения**

Статистика

60% продавцов не важно, что они продают – не завершает сделку. Просто ждут действия клиента.

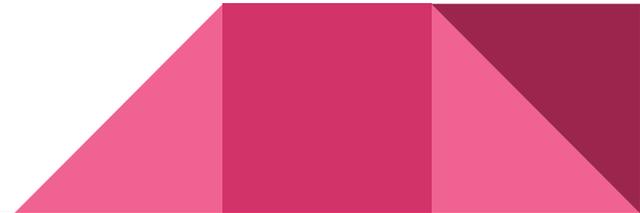
25% продавцов попытается завершить сделку один раз. Покупаете? Нет. И всё.

10% продавцов попытается завершить сделку два раза – это уже хорошо.

И только **5%** продавцов завершает сделку несколько раз – самые успешные.



Вот этих **15%** успешных продавцов
продает **80%** продукции.



Зачем завершать сделку и почему так важен этот этап при продаже?



Завершение сделки – делает бизнес



Техники завершения сделки:

1. Следующий шаг
2. Да или Да (Выбор без выбора)
3. Демо-версия
4. Спешка или DDL
5. Решительность
6. Коломбо

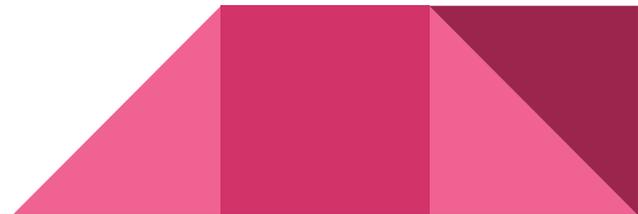


Техника “Следующий шаг”



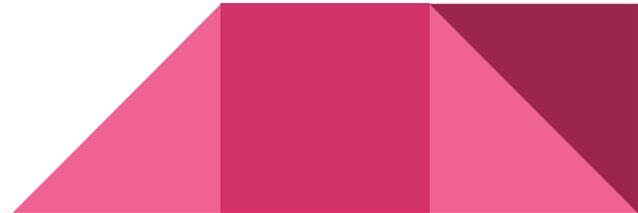
Техника “Следующий шаг”

1. Хорошо, какой будет наш следующий шаг?
2. Если в целом договоримся, то какие у нас будут следующие шаги?
3. Давайте теперь поступим следующим образом...
- 4.
- 5.
- 6.

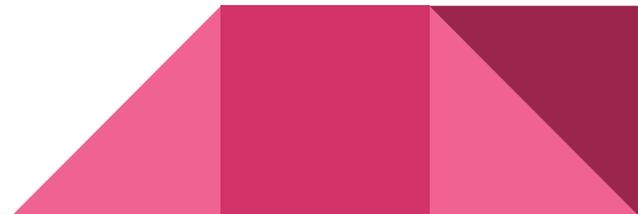


Техника “Выбор без выбора”

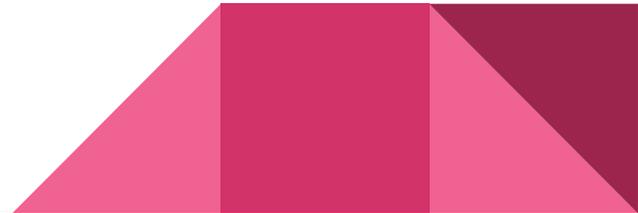
1. Оформляем квартиру на вас или на жену?
2. Вы будете вносить первый взнос 30% или 40 %?
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.



Техника “Демо-версия”



Техника “Спешка” или “DDL”



Техника “Спешка” или “DDL”

1. Давайте оформим ипотеку сейчас, пока вы подходите под программу “Молодая семья”
2. Если мы с вами быстрее определимся с выбором квартиры, вы сможете перевезти семью уже в этом месяце
- 3 В этом ЖК ограниченное количество квартир



Техника “Решительность”

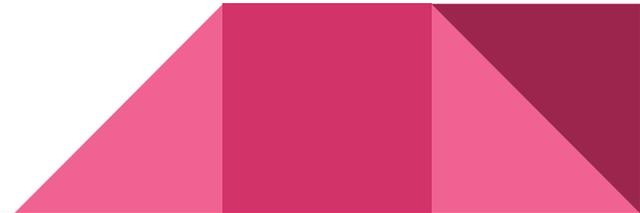


Техника “Решительность”

1. Оформляем? Давайте поедем к нашему юристу
2. Давайте сделаем копию вашего паспорта, чтобы начать оформление договора
3. Вы готовы?



Техника “Коломбо”



Техника “Коломбо”

Скажите, а что вам мешает купить сейчас?



1. Я понял/а, что в моей работе по завершению сделки
2. Я возьму с этого тренинга себе в работу ...

