

**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.

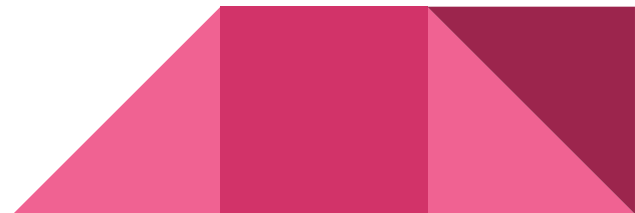
И только **5%** продавцов завершает сделку несколько раз – самые успешные.



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 ...

