

# Активные продажи

## Стиль тигра



# Компетенции менеджера по продажам

```
graph TD; Root[Компетенции менеджера по продажам] --- C[Коммуникативные]; Root --- S[Социальные]; Root --- P[Профессиональные];
```

## Коммуникативные:

- Умение задавать вопросы
- Умение слушать и слышать
- Умение поддерживать разговор

## Социальные:

- Умение держать внешний вид.
- Умение Демонстрировать уверенность
- Умение проявлять интерес

## Профессиональные:

- Знать цикл продаж
- Следовать циклу продаж
- Умение убеждать
- Знание продукта, рынка, клиента
- Умение работать с возражениями

# Теория продаж

□ ПРОДАВЕЦ ПРОДАЕТ

1) СЕБЯ

2) ФИРМУ

3) ТОВАР



**ПОДГОТОВКА**

**ПОИСК КЛИЕНТОВ**

**ХОЛОДНЫЕ КОНТАКТЫ**

**ЛИЧНАЯ ВСТРЕЧА**

**ВЫЯСНЕНИЕ  
ПОТРЕБНОСТЕЙ**

**ПРЕЗЕНТАЦИЯ**

**РАБОТА С ВОПРОСАМИ  
И ВОЗРАЖЕНИЯМИ**

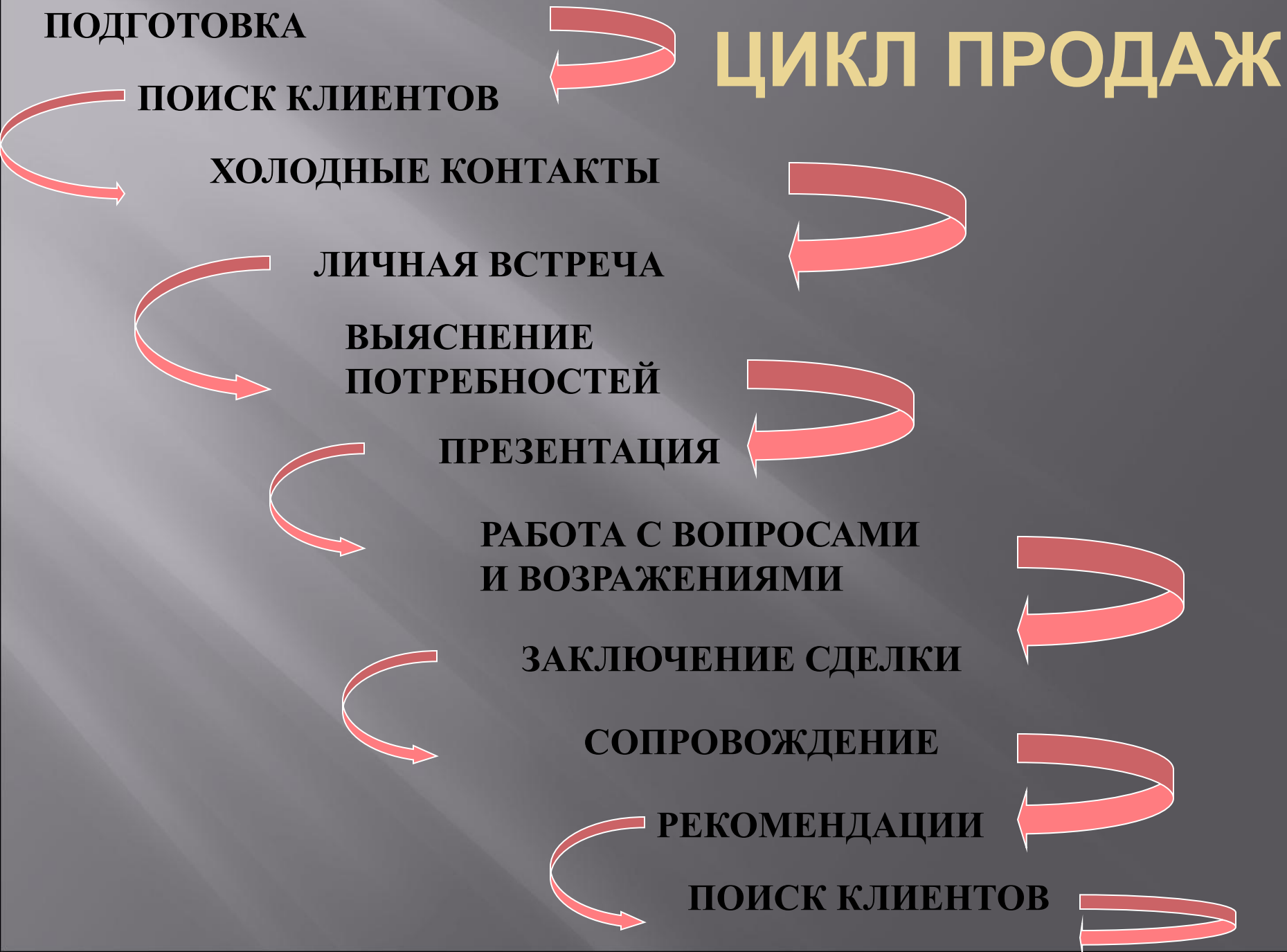
**ЗАКЛЮЧЕНИЕ СДЕЛКИ**

**СОПРОВОЖДЕНИЕ**

**РЕКОМЕНДАЦИИ**

**ПОИСК КЛИЕНТОВ**

# ЦИКЛ ПРОДАЖ



# ПОДГОТОВКА

## СТРОЙ И ЕГО ЭЛЕМЕНТЫ

**Строй** - установленное Уставом размещение военнослужащих, подразделений и частей для их совместных действий в пешем порядке и на машинах.



**Интервал** - расстояние по фронту между военнослужащими (машинами), подразделениями и частями.



**Шеренга** - строй, в котором военнослужащие размещены один возле другого на одной линии на установленных интервалах.  
Линия машин - строй, в котором машины размещены одна возле другой на одной линии



**Ширина строя** - расстояние между флангами

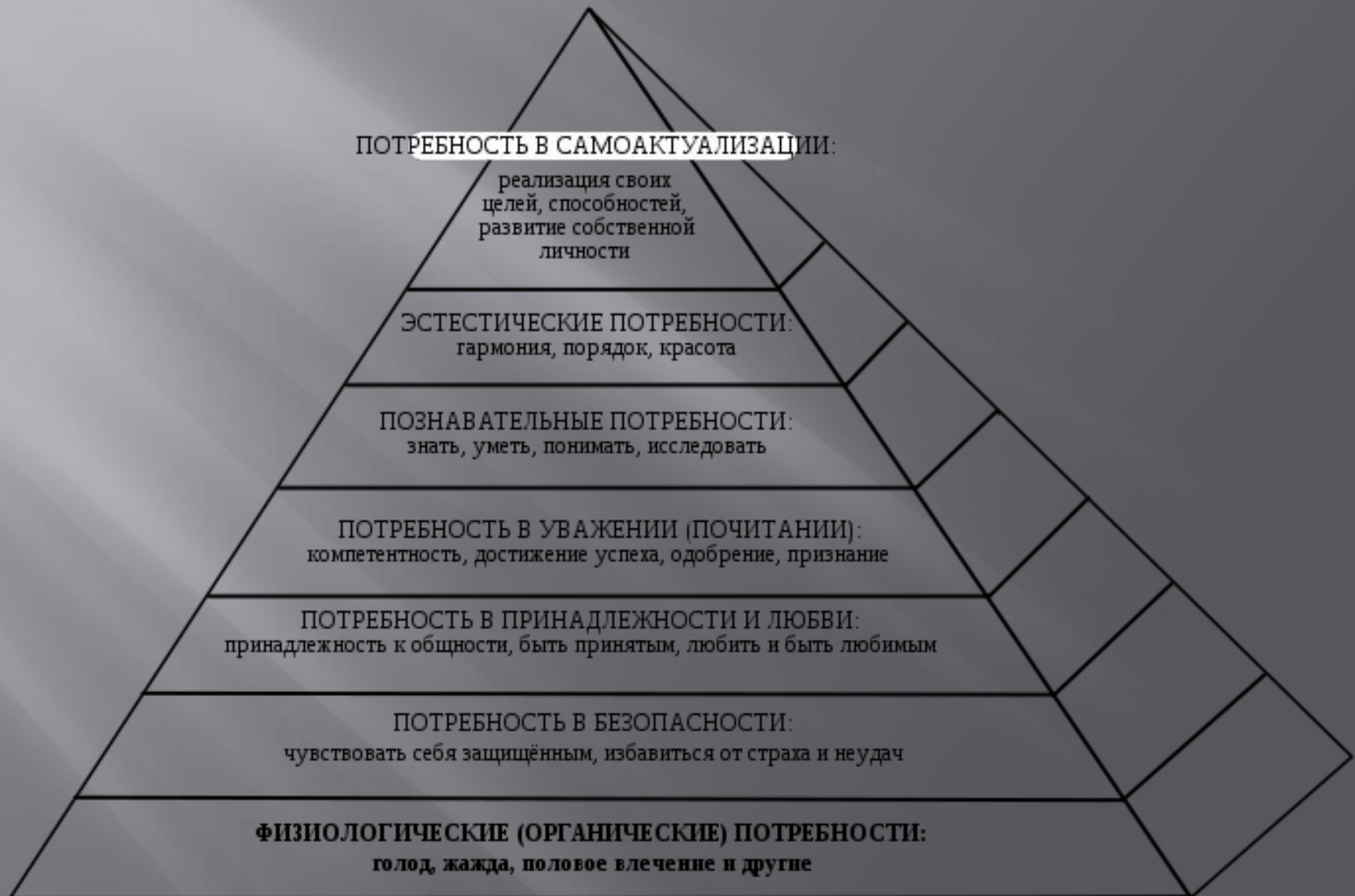


(c) mev  
<http://chenado.net>

# Подготовка бывает

- **ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ** (Потому что я лучший, и я лучший потому что)
- **БРЕНД**
- **ИЗУЧЕНИЕ ПРОДУКТА (ТТХ)**
- **ИЗУЧЕНИЕ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ (ЦЕНЫ, СПРОС)**
- **ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ** (Какие потребности удовлетворяет ваш продукт)
- **СЕРВИС** (Количество филиалов, скорость обслуживания)
- **ОТЛИЧИЯ**

# Потребности



Что такое «отличие» для  
продаж?

**ЭТО  
ПРЕИМУЩЕСТВО!**



# Где искать отличия?

- ▣ ТТХ
- ▣ Цена
- ▣ Сервис
- ▣ Бренд
- ▣ Дизайн
- ▣ Эргономика

# С чем сравнивать?

- С продуктами удовлетворяющие схожие или такие же ПОТРЕБНОСТИ

# Цена

## ВЫСОКАЯ

- ▣ Качество
- ▣ Хороший сервис
- ▣ Надежность
- ▣ Имидж
- ▣ Оригинальность

## НИЗКАЯ

- ▣ Экономия
- ▣ Эксперимент
- ▣ Конкурентно  
способность
- ▣ Массовость

# БРЕНД (торговая марка)

- ▣ Первенство на рынке
- ▣ Специализация
- ▣ Традиции
- ▣ Разнообразие выпускаемой продукции (опыт из других сфер)
- ▣ Клиенто-ориентированность
- ▣ Возраст

# ТТХ

- ▣ Функциональность
- ▣ Надежность
- ▣ Долговечность