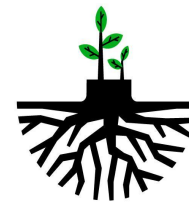


АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ

Как договориться с кем угодно, и о чем угодно





АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ

Коротко о себе



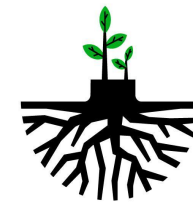
Предприниматель.

10 лет практического опыта в продажах.

Прошел путь от менеджера до собственника компании, занимающейся прямыми продажами, с оборотом более 50 млн рублей в год.

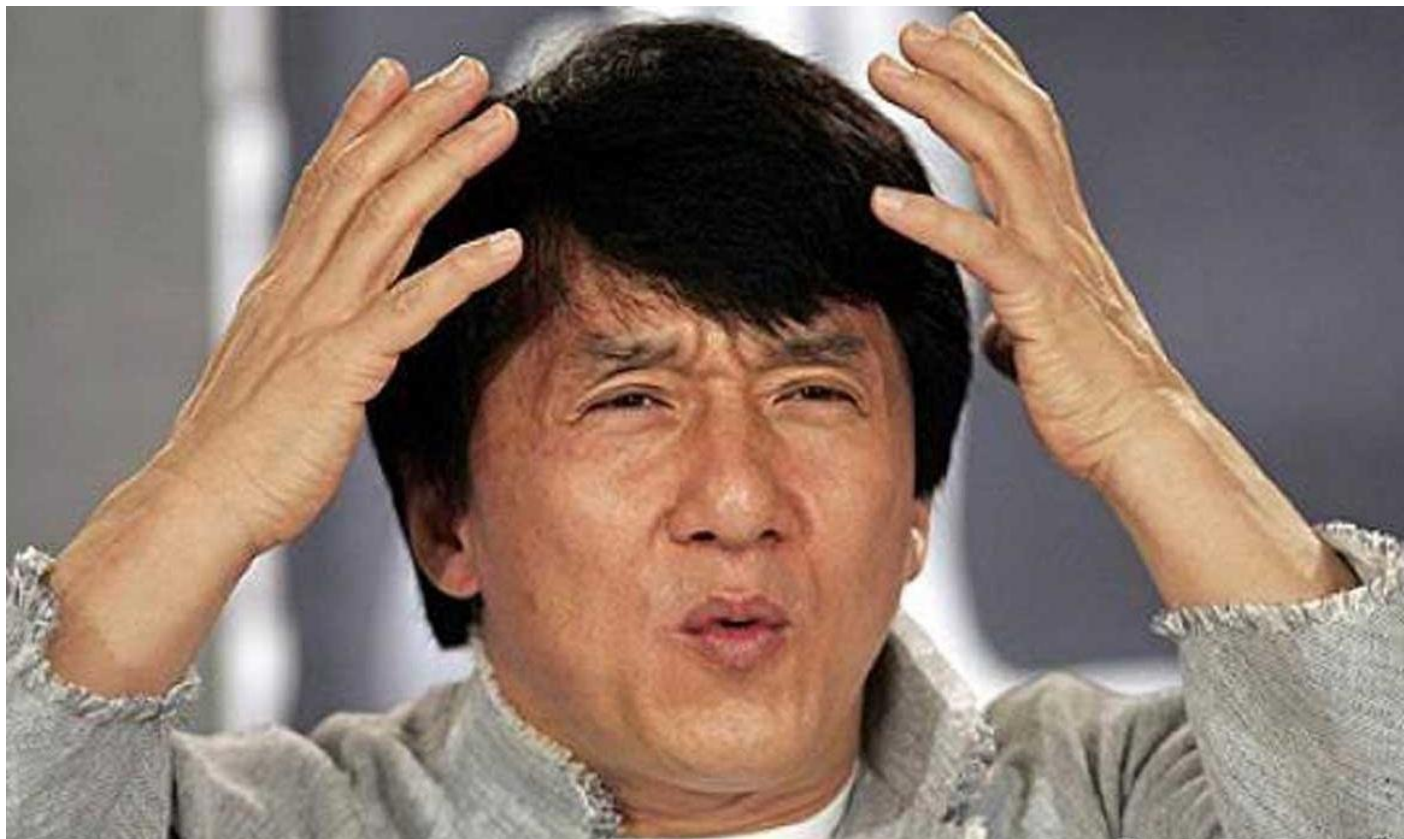
2 года опыта управления сетью филиалов.

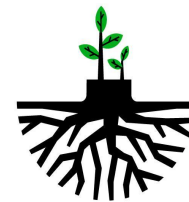
Эксперт в области продаж, переговоров, систематизации бизнес процессов.



АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ

Что такое продажи/переговоры?





**АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ**

Топ 10 самых востребованных навыков к 2020-2025 году

- 1. Решение комплексных задач**
- 2. Критическое мышление, дефектоскоп**
- 3. Творческие способности**
- 4. Управленческие таланты**
- 5. Эмоциональный интеллект**
- 6. Способность сотрудничать (адаптивные)**
- 7. Навыки ведения переговоров**
- 8. Способность принимать самостоятельное решение**
- 9. Активный поиск возможностей помочь другим**
- 10. Когнитивная гибкость (способность быстро переключаться между задачами)**



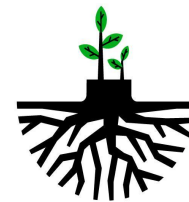


АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ

Вывод

В современном мире умение грамотно вести переговоры жизненно необходимо. Нужно продать вакансию своему сотруднику, идею инвестору, продукт клиенту, свои условия сделки оппоненту и т.д. Без этого навыка даже лучшие идеи не принесут серьезной прибыли.

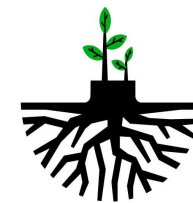
Это ключ, открывающий многие двери!



АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ

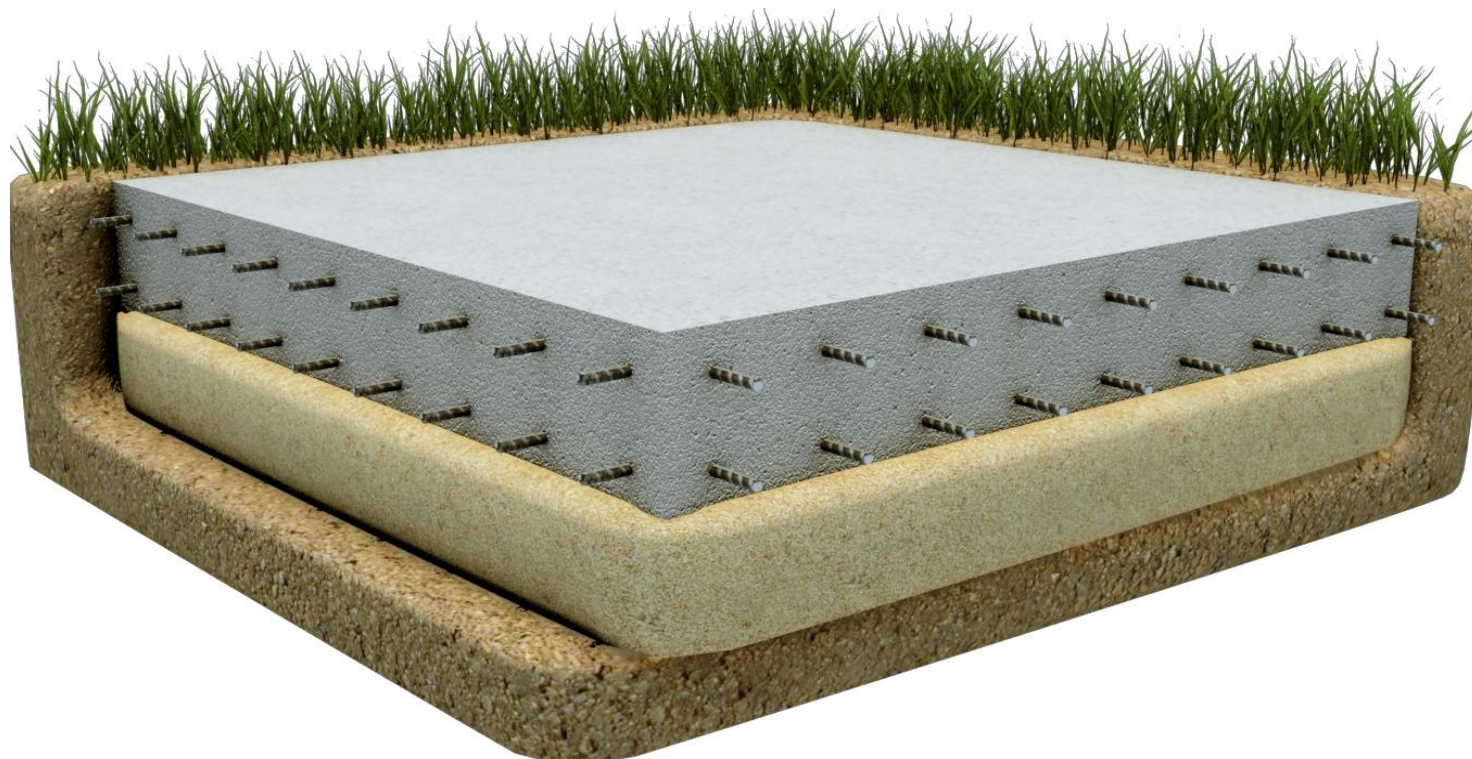
Как научиться грамотно вести переговоры?

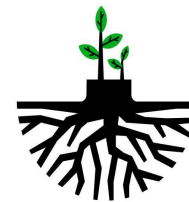




АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ

Основные принципы успешных переговоров





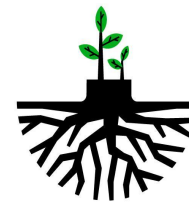
АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ



Главная задача - ДОВЕРИЕ



ДОВЕРИЕ



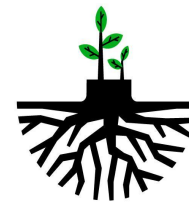
АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ



Состояние

собеседников выравнивается

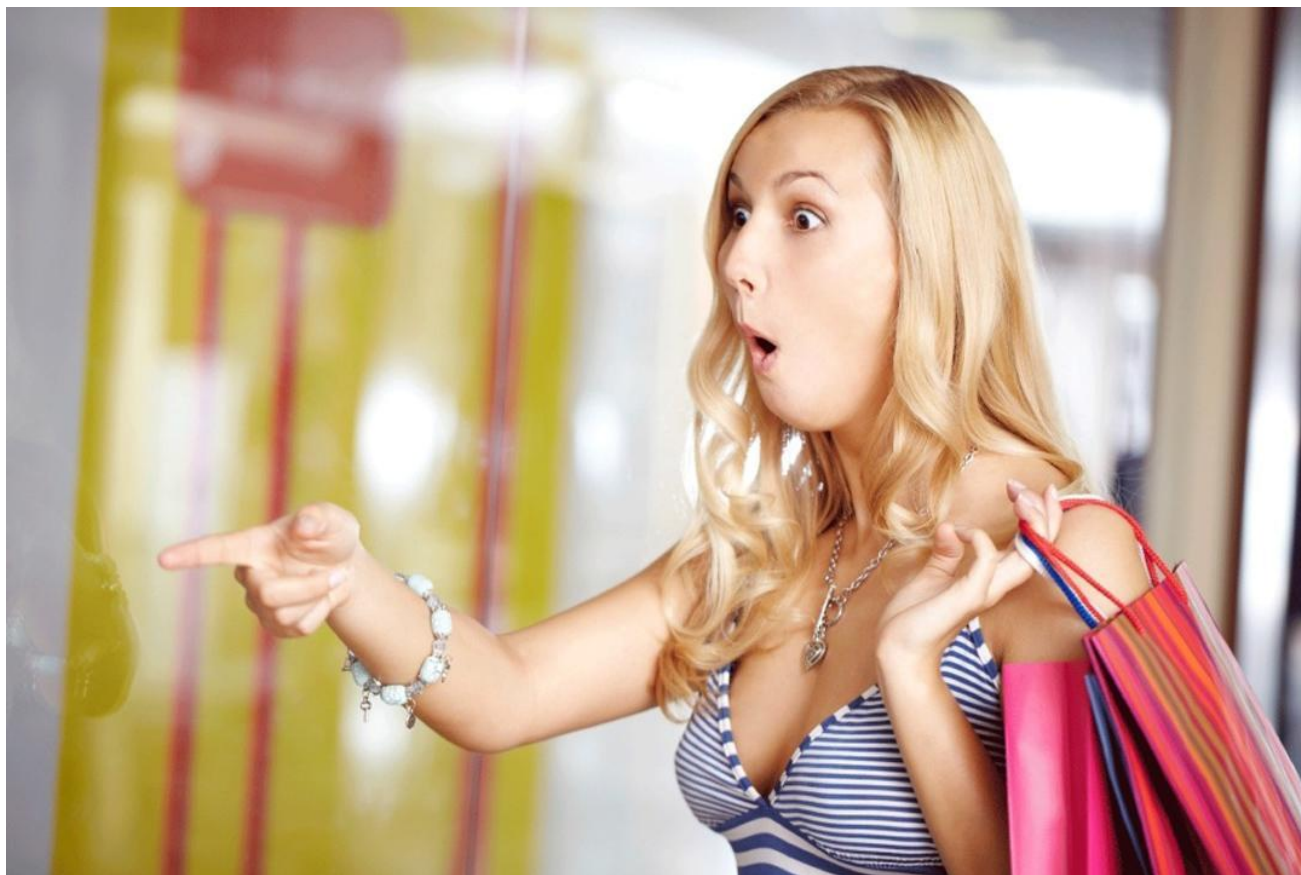


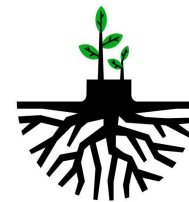


АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ



Эмоции так же важны, как логические аргументы

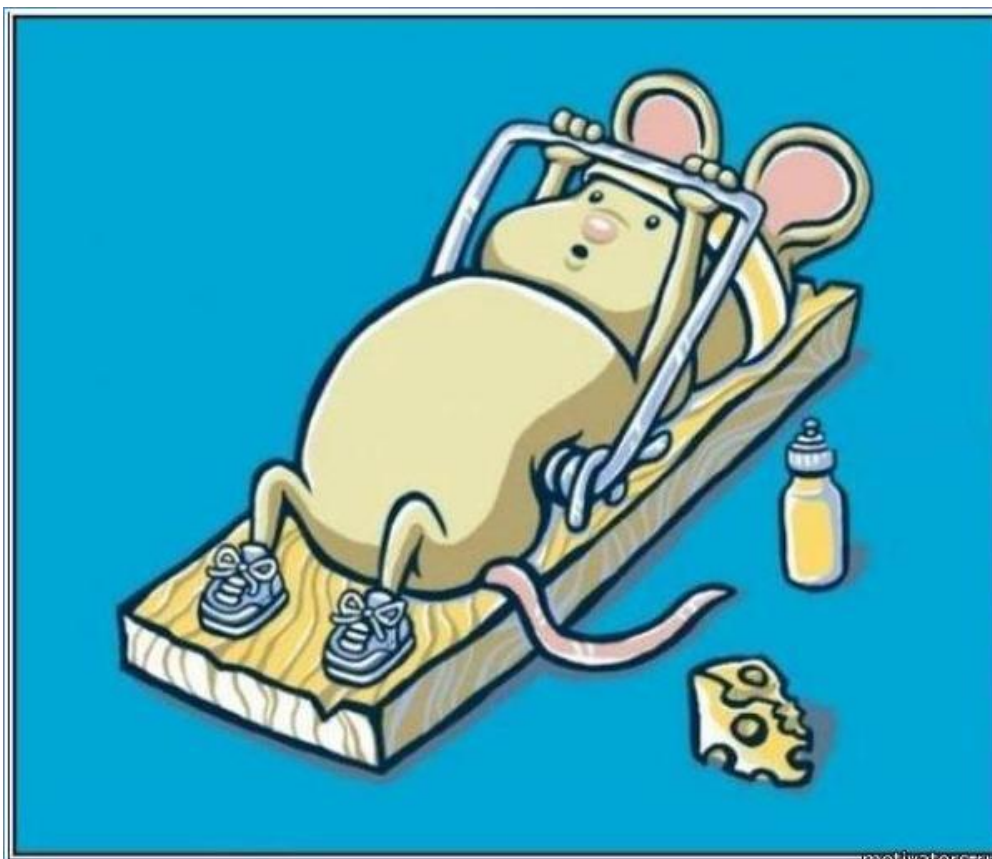




АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ

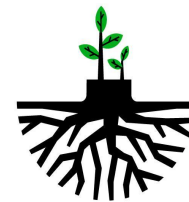


Говори на языке выгод собеседника



motivators.ru

Извлекай выгоду из всего!!!



АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ



Всегда вовлекай в диалог





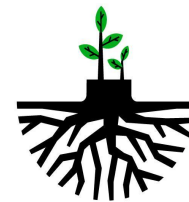
АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ



Тотальное согласие

(Правильно? Так ведь? Согласны со мной?)





АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ



Выявить или создать
потребность. Говорить на языке
потребности

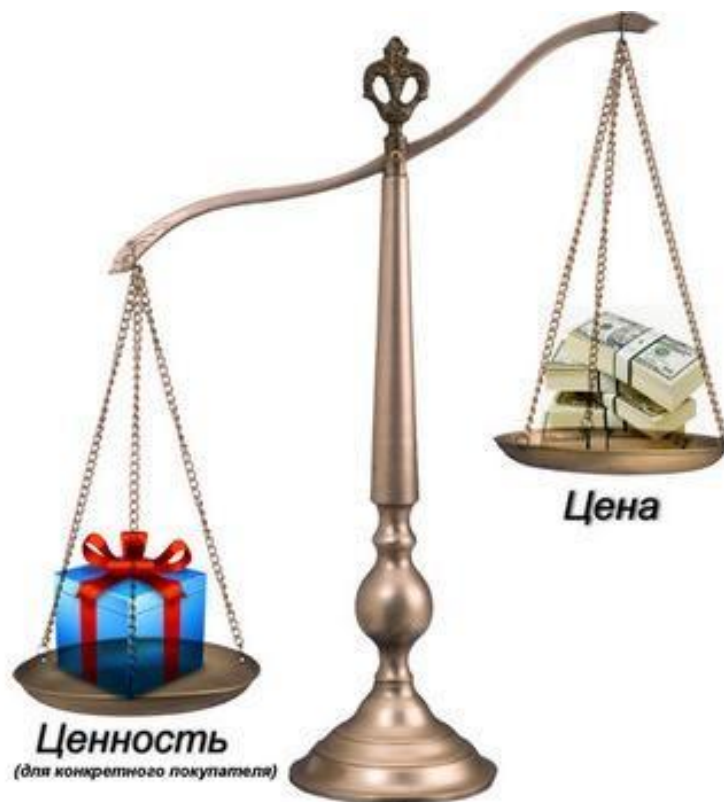


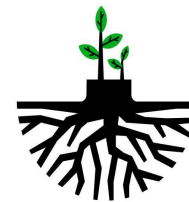


АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ



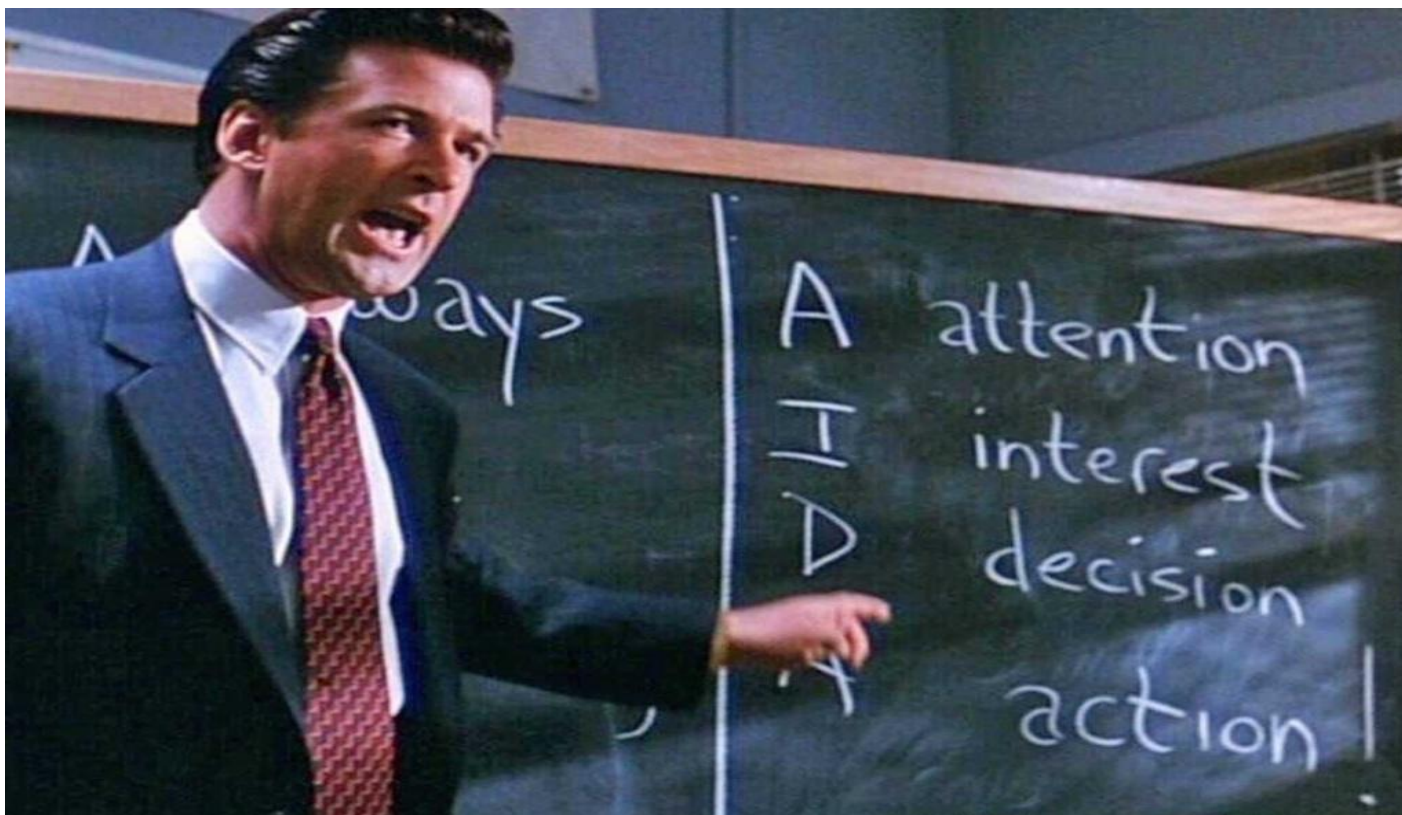
всегда создавай ЦЕННОСТЬ

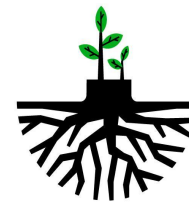




АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ

Переключить внимание на себя



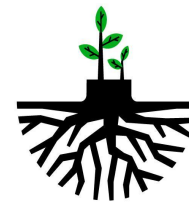


АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ



Кто задает вопросы,
тот ведет разговор

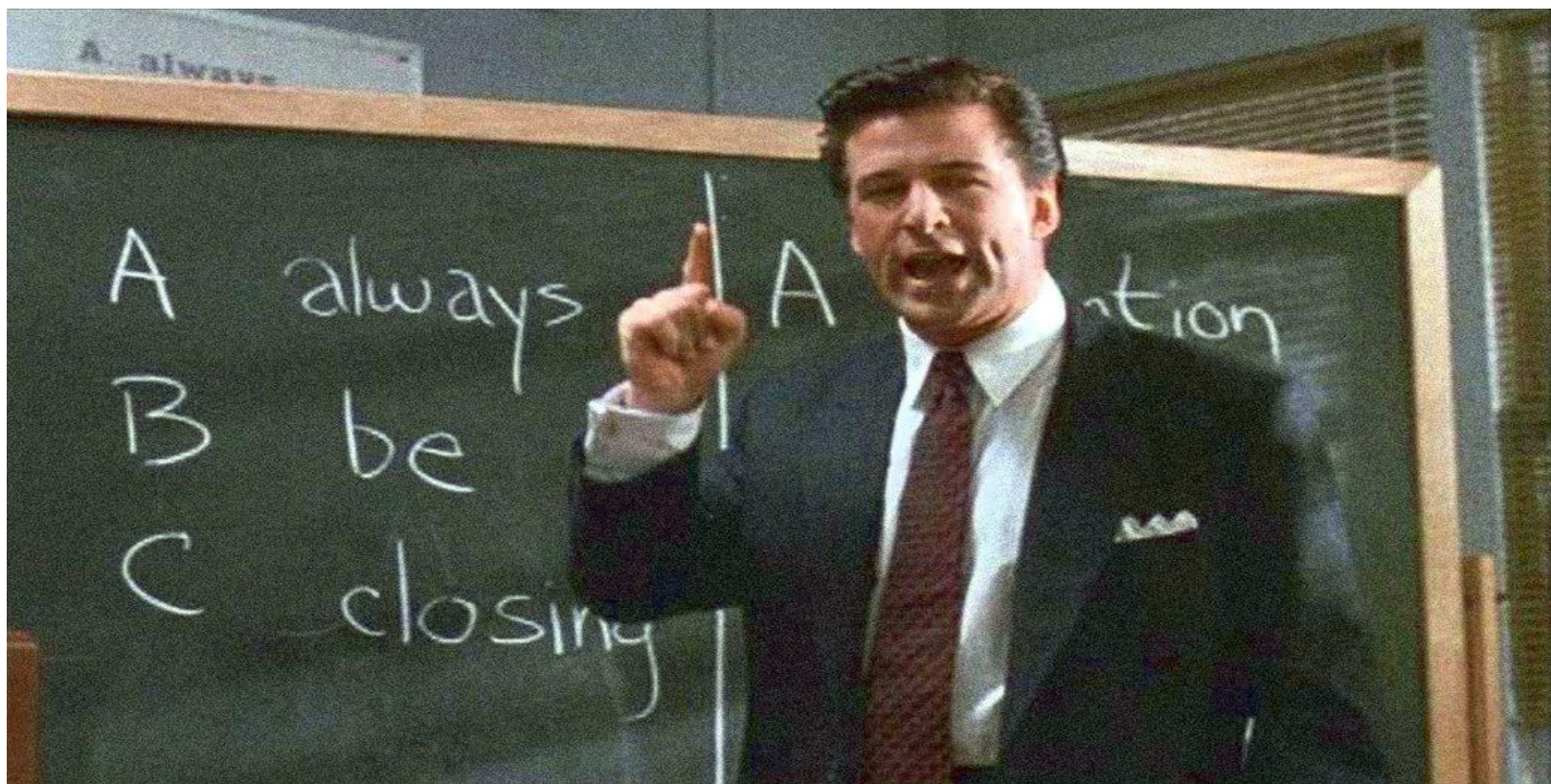


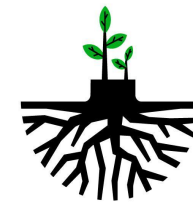


АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ



Всегда закрывай сделку

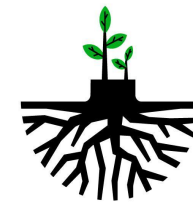




АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ

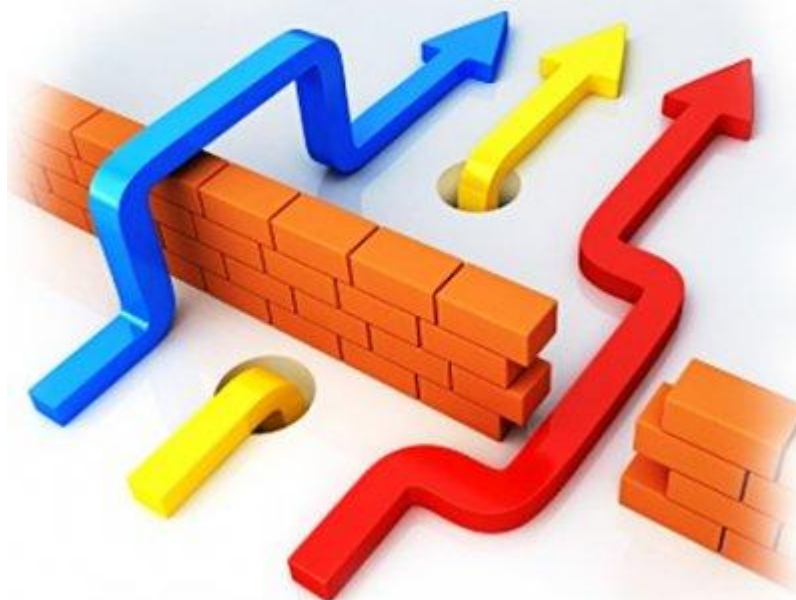
7 эффективных приемов

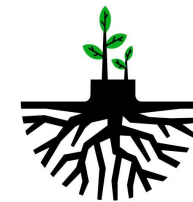




АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ

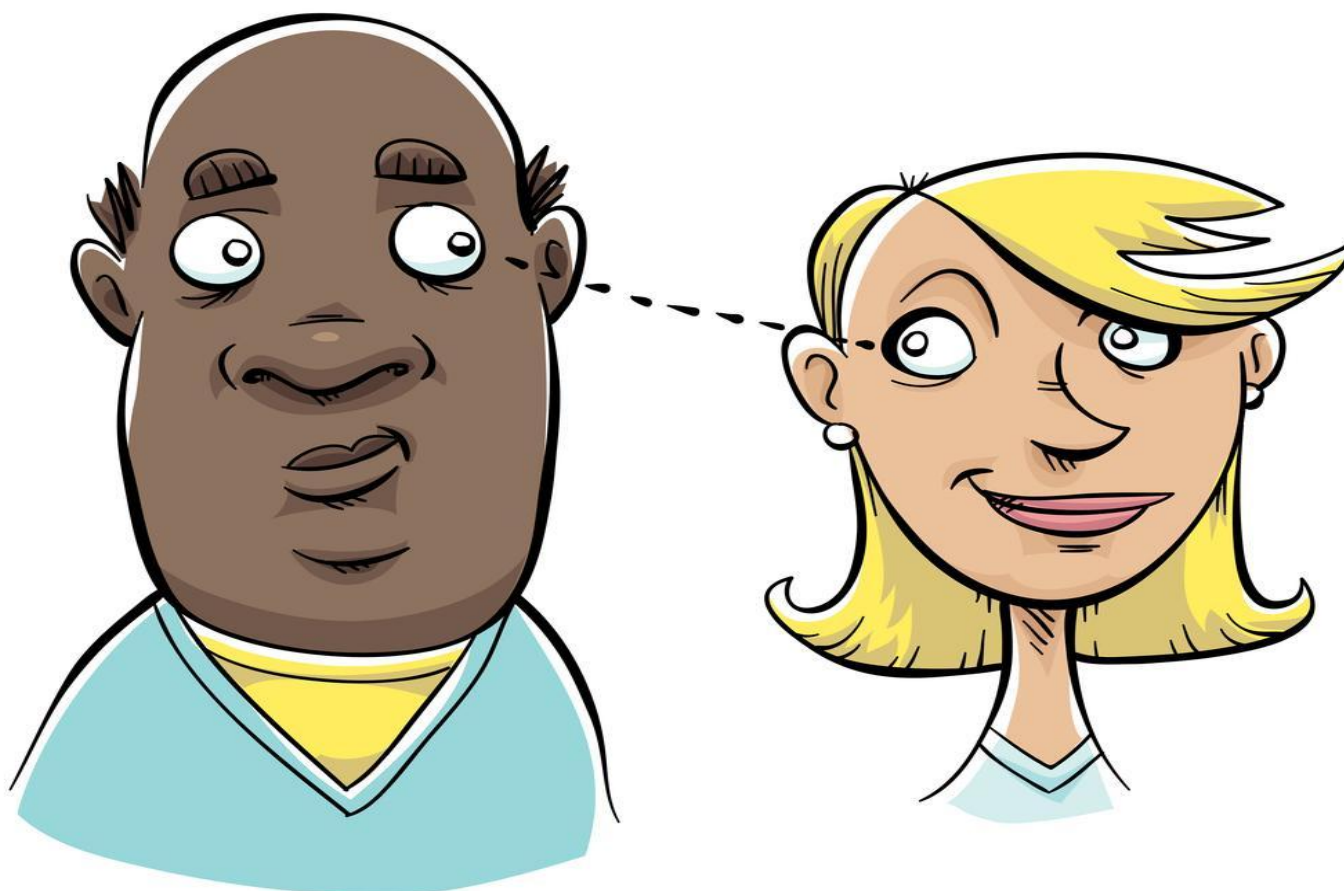
На каких условиях
договоримся?

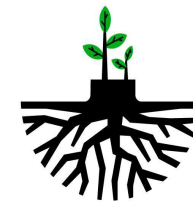




АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ

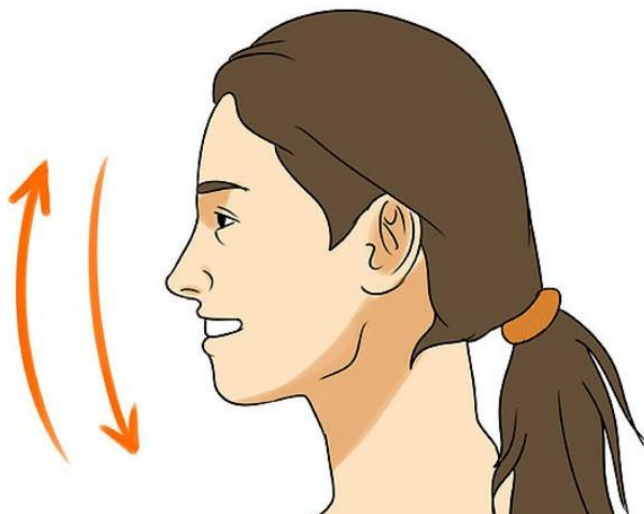
Контакт глаз





АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ

Невербальные жесты



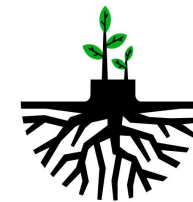


АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ

Переводи в «+» всё,
что скажет собеседник

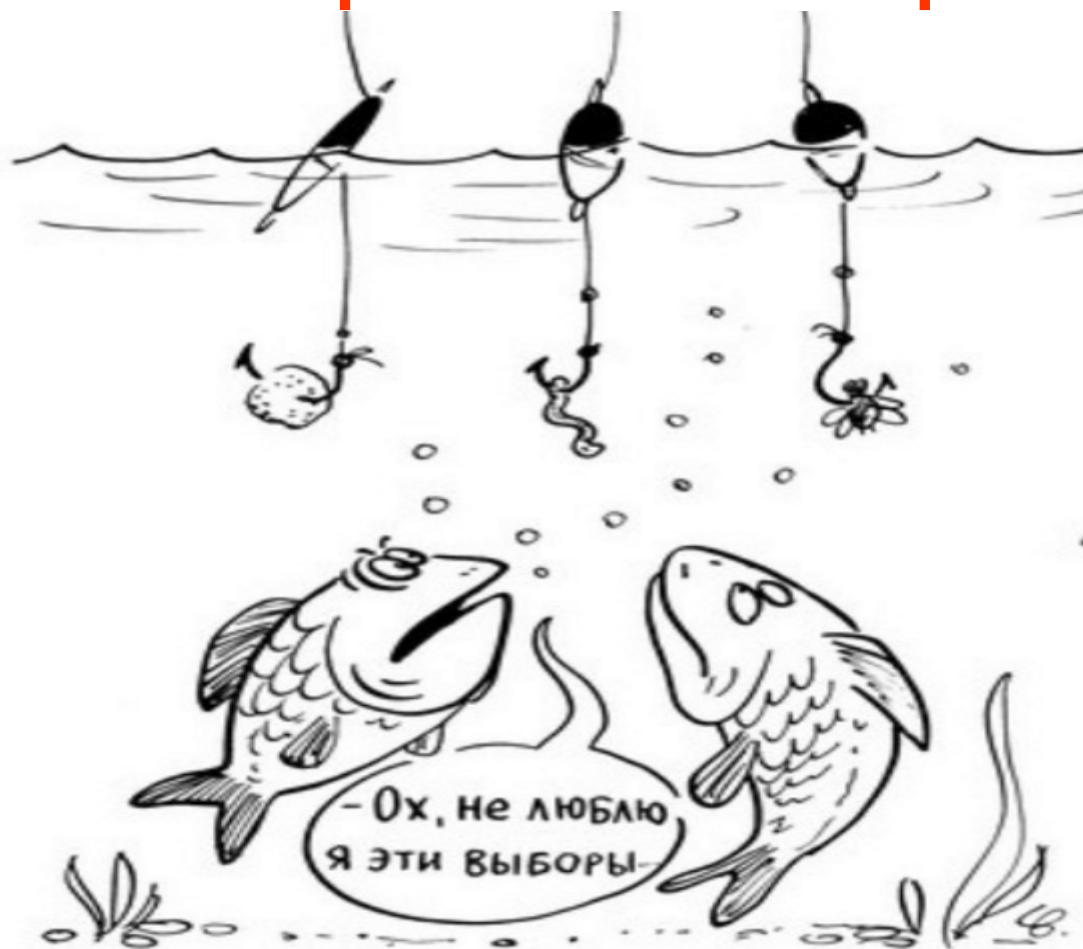


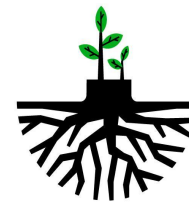
ВО ВСЁМ ЕСТЬ ПЛЮСЫ



АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ

Выбор без выбора





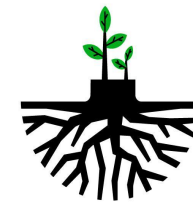
АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ

Своевременно задавай открытые и закрытые вопросы

- Нужно делать так,
как нужно. А как не нужно -
делать не нужно.

- Винни-Пух

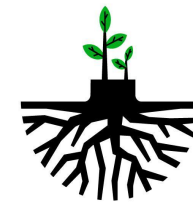




АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ

Рассказывай истории в третьих лицах

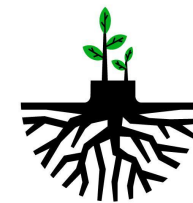




АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ

7 волшебных фишек





АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ

Представьте себе...



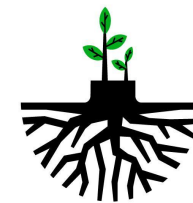


АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ

Было бы здорово....

Вот было б здорово!

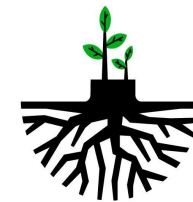




АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ

Хорошо?

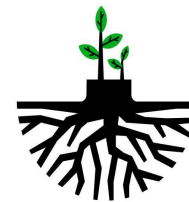




**АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ**

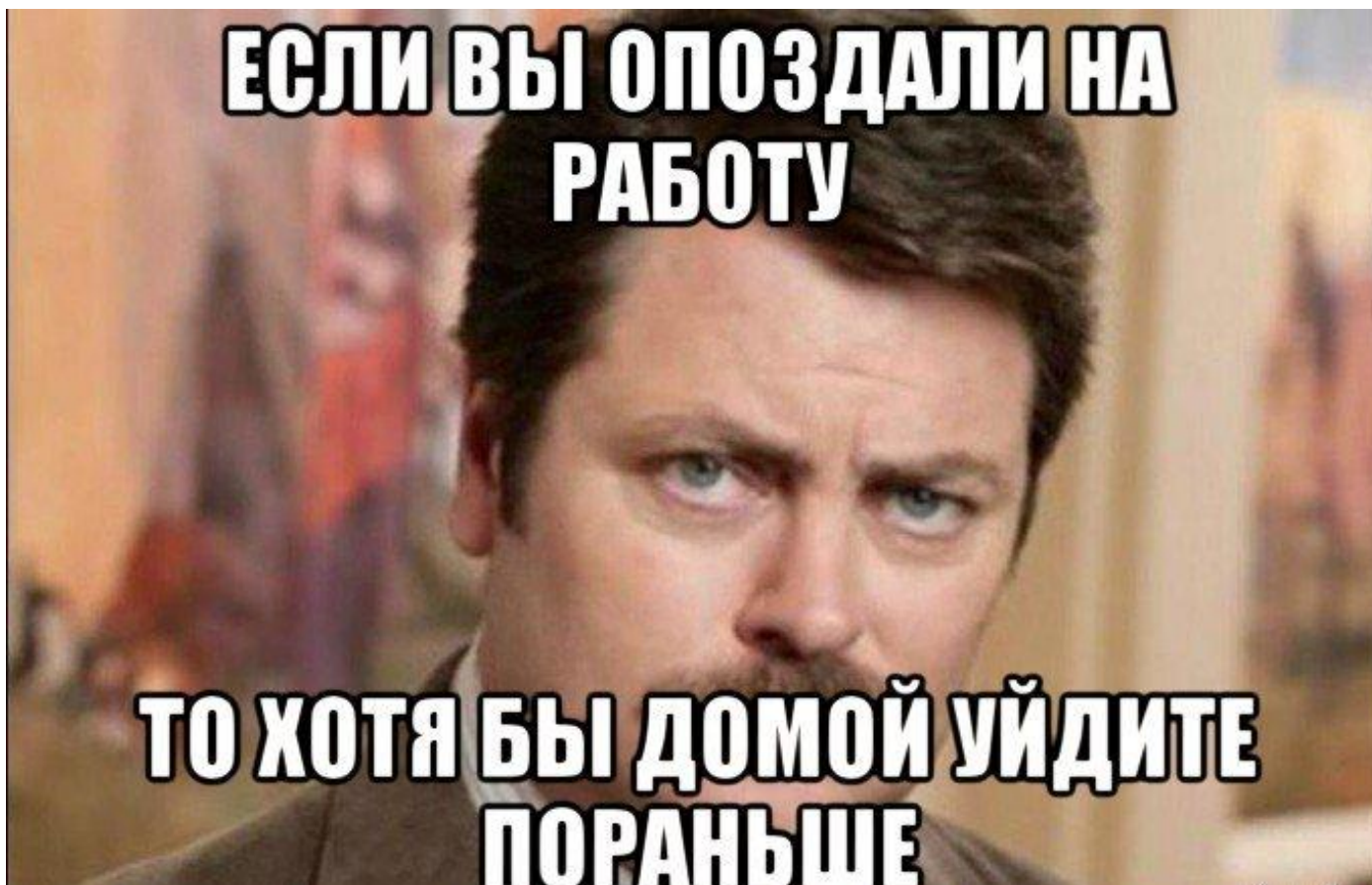
Есть две категории людей... Большинство людей...

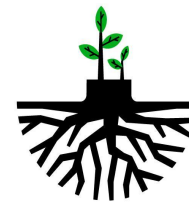




АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ

Хотя бы...

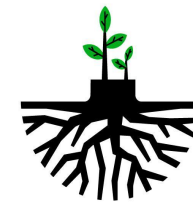




АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ

3 «да» с логической связкой

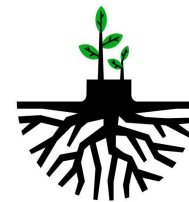




АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ

Смещение фокуса внимания

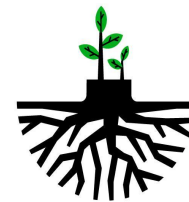




**АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ**

Основные ошибки, сливающие переговоры





АДАПТИВНЫЕ
ПРОДАЖИ

Контакты

Геннадий
Кочетов



vk.com/adaptivesales



Gennadiy_kochetov

