

Обучение «Технология продаж. Уровень 1»

Добрый день, уважаемый Коллега!

Данное обучение преследует следующие цели:

- Сформировать и закрепить Ваши знания и навыки в продажах
- Обучить Вас основам продаж: какова структура сделки и как применять ее на практике
- Определить дальнейшие шаги по развитию Ваших навыков

Добро пожаловать в Компанию Элком-Электро!

Обучение состоит из следующих уроков:

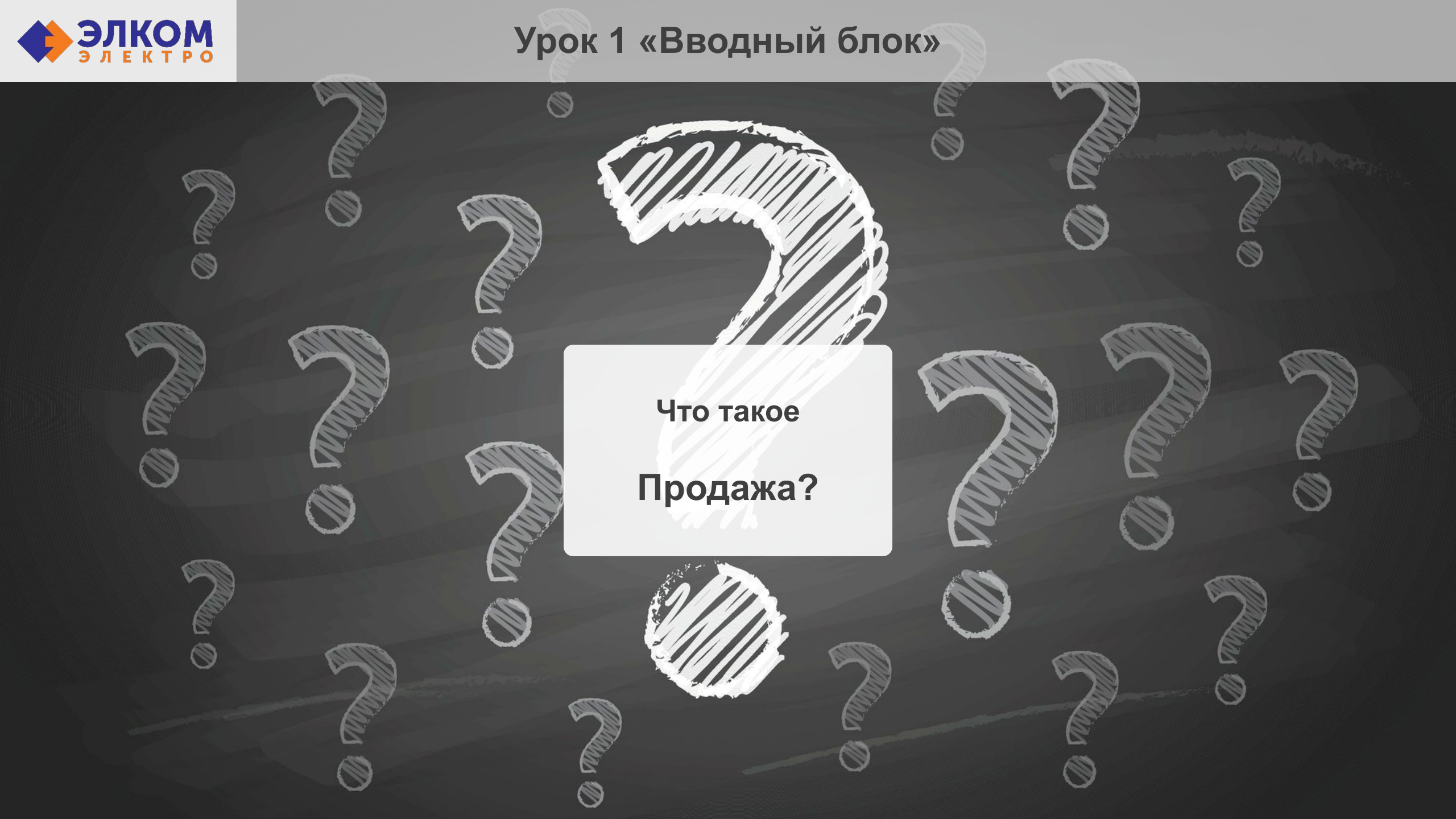
Самостоятельная работа:

- **Урок 1 «Вводный блок»**

Работа с экспертами:

- **Урок 2 «Подготовка к продаже»**
- **Урок 3 «Установление контакта»**
- **Урок 4 «Выявление потребностей»**
- **Урок 5 «Презентация»**
- **Урок 6 «Работа с возражениями»**
- **Урок 7 «Закрытие сделки» и «Административная работа после сделки»**

Урок 1 «Вводный блок»



**Что такое
Продажа?**



Продажа – это многошаговый процесс, в котором:

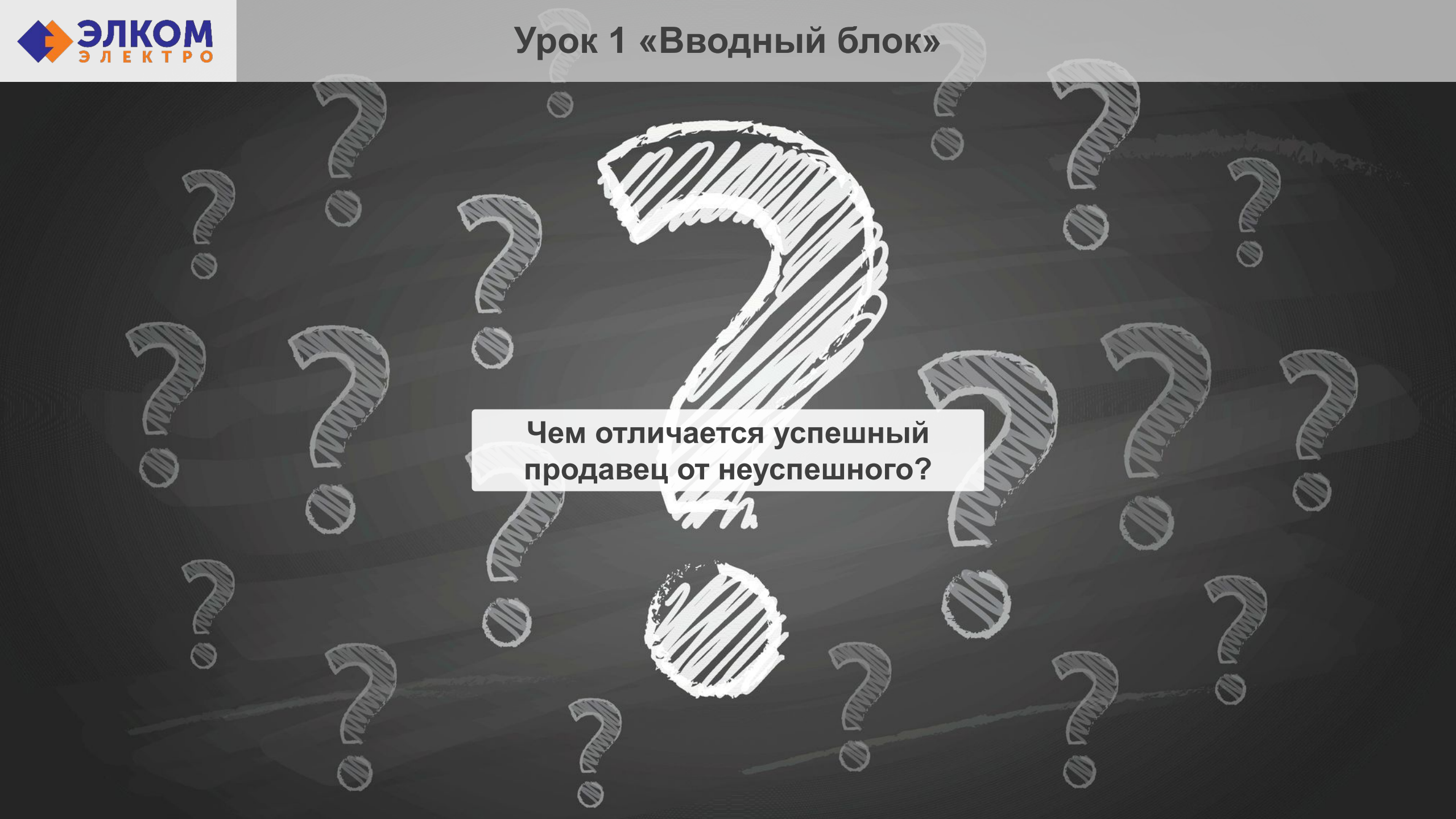
- существуют продукт и деньги
- участвуют Продавец и Клиент
- каждый из участников имеет свои цели
- контекст процесса определяет структуру процесса (этапы и технологию работы продавца)



Что мы продаем?

- Компанию, как партнера
- Себя, как эксперта
- Продукт, как реализация потребности

**Это работает когда
Во всем этом есть выгоды для Клиента!**



Чем отличается успешный продавец от неуспешного?

Успешный продавец

- Уверен в себе и в том, что может помочь развитию бизнеса, как своей Компании так и Клиента
- Хорошо знает товар, который продает
- Хорошо знает политику Компании
- Заранее ставит цели звонков / визитов и планирует свою деятельность
- Анализирует результаты своей работы
- Постоянно совершенствует свой профессиональный уровень.
- Ориентируется на долгосрочные отношения с Клиентом.

Не успешный продавец

- Преследует сугубо личные цели, не обращает внимание на то, как его действия помогают развитию бизнеса
- Плавает в знаниях товара
- Не знаком / не разделяет политику Компании
- Считает что импровизацию – единственная правильная тактика в продаже
- Действует по привычной схеме
- Считает что развиваться – это пустая трата времени
- Довольствуется «одноразовой» продажей и не считает нужным поддерживать контакт

Структура продажи

Подготовка к продаже

Установление контакта

Выявление потребностей

Презентация

Работа с возражениями

Закрытие сделки

Административная работа

Инструкция:

- Посмотрите видео-интервью с Экспертами ([ссылка](#))
- Подготовьте вопросы на тему «Технология продаж» для Экспертов после просмотра ролика
- Договоритесь с Экспертами о встречах для продолжения обучения согласно «плану обучения» в рабочей тетради
- Пройдите обучение с Экспертами и задайте все интересующие вас вопросы

Удачи в обучении!

Благодарю!
Продолжение следует...