

Техника продаж

Часть 4. Презентация услуг

Мыслим бизнесом и интересами
клиента!

Задачи данного курса:

Научить
презентовать на
основании
ценностей
клиента

Изучить
основные
приемы, которые
делают
презентацию
эффективной

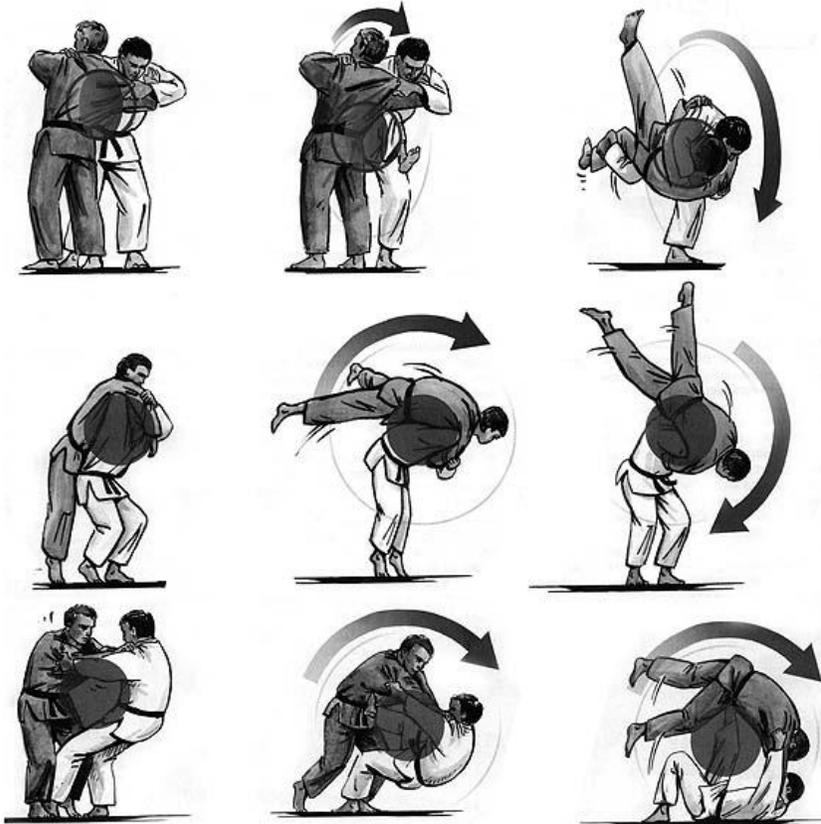
Презентация на основании ценностей



ecotap.ru



Приемы во время презентации



1. Перевод преимущества в выгоду

2. Присоединение к словам клиента

3. «Сделай руками клиента»

4. Визуализация («Прыжок в будущее»)

5. Несущественный недостаток

Характеристика – связка – выгода - вопрос

1. Характеристика (преимущество или услуга)

"Рекомендую Вам доставку за один день к определенному часу.»

2. Связка

«Благодаря этому (или «это позволит вам»)»

3. выгода

«вы сможете увеличить скорость документооборота, а это, в свою очередь, влияет на качество и

сроки движения финансовых потоков».

4. Вопрос

"У вас бывают ситуации, когда от сроков доставки зависит ваша репутация или бюджет?»

Присоединение к словам клиента



1. Как вы сказали...Поэтому я рекомендую... Это позволит...

Вы согласны?

2. Вы упомянули, что... именно поэтому Вам необходимо...

Благодаря этому.... У Вас бывают ситуации, когда....?

«Сделай руками клиента»



1. Поход на наш сайт (просчитать на калькуляторе тариф, посмотреть партнеров, посмотреть, какие варианты размещения на сайте предлагаем);
2. Поход на сайт клиента, где реализована «Интеграция»
3. Совместный просмотр таблицы преимуществ

Визуализация или «Прыжок в будущее»



- «Представьте себе, что...»
- Конкретика, детали из будущего
- Комплексное решение
- Выгоды
- Вопрос по окончании

«Несущественный недостаток»



1. **Выгоды, плюсы**
2. **Единственный недостаток**
3. **Молчание**
4. **Ответ клиента**

Продажа, ориентированная на покупателя

Покупатель

Что я от этого получу?

С помощью чего?

Откуда я знаю, что это так?

Что я должен сделать?

Продавец

Ожидаемые результаты, выгоды

Характеристики и преимущества

Свидетельства

Закрытие

Тест

Щелкните кнопку **Тест** для редактирования этого теста

Добро пожаловать в Тест

Кликните «Начать тест» для продолжения

Начать тест

Резюме курса

- ✔ Презентовать наши услуги необходимо на основании потребностей и ценностей клиента. Не нужно рассказывать все наши преимущества – необходимо говорить лишь то, что важно и нужно клиенту.
- ✔ Чтобы презентовать эффективно необходимо:
 - переводить преимущества в выгоду,
 - присоединяться к словам клиента,
 - подключать все каналы восприятия информации,
 - Рисовать будущее, если клиент начнет работать с нами
 - Играть в некоторых ситуациях на несущественных для клиента недостатках.

Поздравляем!

Поздравляем ты успешно прошел дистанционный курс «Техника продаж. Часть 4. Презентация услуг».

Рекомендуем для изучения следующий курс:
«Техника продаж. Часть 5. Работа с возражениями».

