

Продажи для чайников

День пятый, 31.10.2011г.

Заключение сделки



АНТИМАНИПУЛЯТОР

Блог Андрея Шишлянникова.

Продавай и живи яркой жизнью!

<http://manipulyat-see.net>

<http://activesales.info/>



<http://activesales.info/>

АНТИМАНИПУЛЯТОР
Блог Андрея Шишлянникова.
Продавай и живи яркой жизнью!

<http://manipulyat-see.net>

ЗАКРЫТИЕ

ЗАКРЫТИЕ – ЭТО ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ОТ КОГО?

О ЧЕМ?

КОГДА?

КАК?



<http://activesales.info/>



АНТИМАНИПУЛЯТОР

Блог Андрея Шишлянникова.

Продавай и живи яркой жизнью!

<http://manipulyat-see.net>

ЗАКРЫТИЕ

ЗАКРЫТИЕ – ЭТО ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ОТ КОГО?

ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ

О ЧЕМ?

КОГДА?

КАК?



<http://activesales.info/>



АНТИМАНИПУЛЯТОР

Блог Андрея Шишлянникова.

Продавай и живи яркой жизнью!

<http://manipulyat-see.net>

ЗАКРЫТИЕ

ЗАКРЫТИЕ – ЭТО ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ОТ КОГО?

ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ

О ЧЕМ?

ЗАКЛЮЧИТЬ СДЕЛКУ

КОГДА?

КАК?



<http://activesales.info/>



АНТИМАНИПУЛЯТОР

Блог Андрея Шишлянникова.

Продавай и живи яркой жизнью!

<http://manipulyat-see.net>

ЗАКРЫТИЕ

ЗАКРЫТИЕ – ЭТО ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ОТ КОГО?

ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ

О ЧЕМ?

ЗАКЛЮЧИТЬ СДЕЛКУ

КОГДА?

**ПОСЛЕ ПОЛУЧЕНИЯ СИГНАЛА О
ПОКУПКЕ**

КАК?



<http://activesales.info/>



АНТИМАНИПУЛЯТОР

Блог Андрея Шишлянникова.

Продавай и живи яркой жизнью!

<http://manipulyat-see.net>

ЗАКРЫТИЕ

ЗАКРЫТИЕ – ЭТО ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ОТ КОГО?

ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ

О ЧЕМ?

ЗАКЛЮЧИТЬ СДЕЛКУ

КОГДА?

**ПОСЛЕ ПОЛУЧЕНИЯ СИГНАЛА О
ПОКУПКЕ**

КАК?

УВЕРЕННО, ИСПОЛЬЗУЯ ТЕХНИКИ



<http://activesales.info/>



АНТИМАНИПУЛЯТОР

Блог Андрея Шишлянникова.

Продавай и живи яркой жизнью!

<http://manipulyat-see.net>

СИГНАЛЫ ПОКУПКИ

ВЕРБАЛЬНЫЕ

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ

<http://activesales.info/>



АНТИМАНИПУЛЯТОР

Блог Андрея Шишлянникова.

Продавай и живи яркой жизнью!

<http://manipulyat-see.net>

СИГНАЛЫ ПОКУПКИ

ВЕРБАЛЬНЫЕ

Он ведёт себя как владелец
продукта

Убеждается в наличии гарантий

Уточняет детали

Требует дополнительных
преимуществ.

Выдвигает ложное возражение

Приглашает коллегу и.т.д.

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ

<http://activesales.info/>



АНТИМАНИПУЛЯТОР

Блог Андрея Шишлянникова.

Продавай и живи яркой жизнью!

<http://manipulyat-see.net>

СИГНАЛЫ ПОКУПКИ

ВЕРБАЛЬНЫЕ

Он ведёт себя как владелец продукта

Убеждается в наличии гарантий

Уточняет детали

Требует дополнительных преимуществ.

Выдвигает ложное возражение

Приглашает коллегу и.т.д.

Смотрит в пустоту

Вертит в руках ручку

Надолго замолкает

Перебирает документы

Снова начинает изучать предлагаемые документы

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ

<http://activesales.info/>



АНТИМАНИПУЛЯТОР

Блог Андрея Шишлянникова.

Продавай и живи яркой жизнью!

<http://manipulyat-see.net>

ЗАКРЫТИЕ

ИСПОЛЬЗУЕМ ТЕХНИКИ:

ПРЯМОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ЗАКРЫТИЕ ПО ЧАСТЯМ

АЛЬТЕРНАТИВНОЕ

КРИТИЧЕСКОЕ

<http://activesales.info/>



АНТИМАНИПУЛЯТОР

Блог Андрея Шишлянникова.

Продавай и живи яркой жизнью!

<http://manipulyat-see.net>

ПРЯМОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ВЫ ПРЕДПОЛАГАЕТЕ, ЧТО КЛИЕНТ ПРИМЕТ ВАШЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ



«ПРЕДЛАГАЮ ВКЛЮЧИТЬ В ЗАКАЗ. МЫ ГОТОВЫ ДОСТАВИТЬ ЕГО УЖЕ ЗАВТРА ПОСЛЕ 15.00. (ПАУЗА)»

«ДАВАЙТЕ ОФОРМИМ ЗАКАЗ С ДОСТАВКОЙ ЧЕРЕЗ ДЕНЬ НА ОБЩУЮ СУММУ ... РУБЛЕЙ (ПАУЗА)»

<http://activesales.info/>



АНТИМАНИПУЛЯТОР

Блог Андрея Шишлянникова.

Продавай и живи яркой жизнью!

<http://manipulyat-see.net>

ЗАКРЫТИЕ ПО ЧАСТЯМ

СОГЛАСИЕ КЛИЕНТА НА ОДНУ ИЗ ЧАСТЕЙ
ВАШЕГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПОДРАЗУМЕВАЕТ ПРИНЯТИЕ ВСЕГО
ПРЕДЛОЖЕНИЯ

*«КАК ВЫ СКАЗАЛИ ПОНЕДЕЛЬНИК - ЭТО САМЫЙ УДОБНЫЙ ДЕНЬ
ДОСТАВКИ. ВАМ УДОБНО, ЕСЛИ ВАШ ЗАКАЗ ДОСТАВЯТ В
ПОНЕДЕЛЬНИК ПОСЛЕ 14.00?»*

*«У ВАС ДОСТАТОЧНО ПРОДУКТА, ЧТОБЫ ЗАПОЛНИТЬ ЭТОТ
ДИСПЛЕЙ?»*



<http://activesales.info/>



АНТИМАНИПУЛЯТОР

Блог Андрея Шишлянникова.

Продавай и живи яркой жизнью!

<http://manipulyat-see.net>

АЛЬТЕРНАТИВНОЕ ЗАКРЫТИЕ

ПРЕДПОЛАГАЕТ ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ КЛИЕНТУ ВЫБОРА ИЗ
ВАРИАНТОВ, КАЖДЫЙ ИЗ КОТОРЫХ ВЕДЕТ К УСПЕШНОМУ
ЗАКРЫТИЮ СДЕЛКИ



*«ВЫ ПРЕДПОЧИТАЕТЕ, ЧТОБЫ МЫ ОРГАНИЗОВАЛИ
ДОСТАВКУ В ПЕРВОЙ ИЛИ ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ ДНЯ?»*

«ВЫ ЗАКАЖЕТЕ 5 ИЛИ 6 УПАКОВОК?»

*«МЫ СМОЖЕМ ОРГАНИЗОВАТЬ УСТАНОВКУ
ОБОРУДОВАНИЯ СЕГОДНЯ ИЛИ В ДЕНЬ ДОСТАВКИ
ПРОДУКЦИИ»*

<http://activesales.info/>



АНТИМАНИПУЛЯТОР

Блог Андрея Шишлянникова.

Продавай и живи яркой жизнью!

<http://manipulyat-see.net>

КРИТИЧЕСКОЕ ЗАКРЫТИЕ

ПРЕДПОЛАГАЕТ, ЧТО КЛИЕНТ УПУСТИТ ВЫГОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ,
ЕСЛИ НЕ СОГЛАСИТСЯ СЕЙЧАС

*«ДАННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕЙСТВУЕТ
ТОЛЬКО ОДНУ НЕДЕЛЮ!»*

*«Я НЕ СМОГУ ПРЕДЛОЖИТЬ ВАМ
ЭТО В СЛЕДУЮЩИЙ РАЗ!»*



<http://activesales.info/>



АНТИМАНИПУЛЯТОР

Блог Андрея Шишлянникова.

Продавай и живи яркой жизнью!

<http://manipulyat-see.net>

ЧТОБЫ НЕ ПРОПУСТИТЬ ВСПЫШКУ...

Продавец должен постоянно **СЛУШАТЬ** и **НАБЛЮДАТЬ** за клиентом.

Вам необходимо изучить отношение клиента к вашему предложению и **ОПРЕДЕЛИТЬ** момент, когда клиент вступает в состояние нерешительности, которое предшествует окончательному принятию решения.

Помогите клиенту принять положительное решение относительно вашего предложения. **ДЕЙСТВУЙТЕ** – «ЗАКРЫВАЙТЕ» сделку!

<http://activesales.info/>



АНТИМАНИПУЛЯТОР

Блог Андрея Шишлянникова.

Продавай и живи яркой жизнью!

<http://manipulyat-see.net>

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ:

ПРОВЕСТИ ЗАКРЫТИЕ СДЕЛКИ* И РАССКАЗАТЬ О НЕЙ В

«СООБЩЕСТВЕ МОЛОДЫХ ПРОДАВЦОВ»:

ТИП, КАКИЕ ВОПРОСЫ БЫЛИ ЗАДАНЫ, ОТВЕТЫ
СОБЕСЕДНИКА

**-НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО В УСЛОВИЯХ
ПРОДАЖИ!
В ЛЮБОЙ ЖИТЕЙСКОЙ СИТУАЦИИ.*

**ДО
ВТОРНИКА!**

<http://activesales.info/>



АНТИМАНИПУЛЯТОР

Блог Андрея Шишляникова.

Продавай и живи яркой жизнью!

<http://manipulyat-see.net>