

# **Этапы продаж, приводящие к заключению сделки**



# Успех тренера



# Степень усвоени я информ ации

15% - слух

50% - слух + зрение

75% - слух + зрение +  
обсуждение

85% - слух + зрение +  
обсуждение + действие



«Большинству из  
нас запоминается не  
то, чему нас учат, а  
то, как нас учат».

Э. Севрус

# 5 шагов успешного тренинга:



**Составьте  
план**

**1.**

**Расскажите**

**2.**

**Покажите**

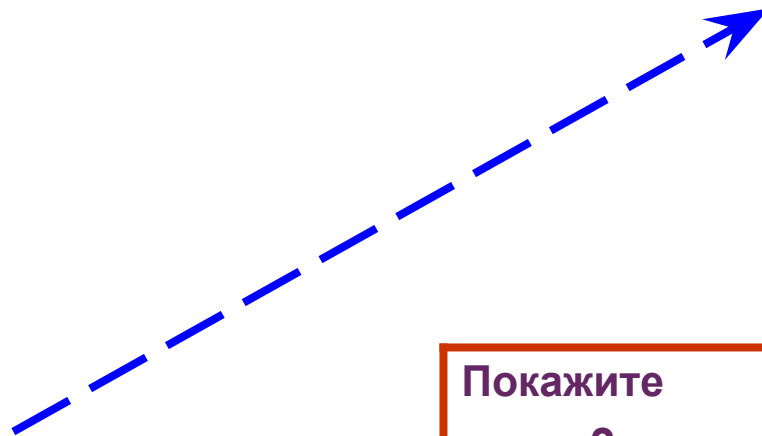
**3.**

**Дайте  
сделать**

**4.**

**Повторите  
пройденное**

**5.**



# Что необходимо для успешной продажи?

- **Глубокое знание продукта**
- **Грамотная презентация**
- **Желание помочь!!!**

# **НАЧАЛА (свойства) продукта, который покупает потребитель.**

- **Наукоемкое начало**
- **Простое начало**
- **Сексуальное начало**
- **Женское начало**

# НАУКОЕМКОЕ НАЧАЛО

Продукт обладает ценностью, если в нем заключено наукоемкое начало – т.е. он является результатом научных разработок.

В нашем случае – это:

- ОСНОВОЙ являются АНАТОМИЯ и ФИЗИОЛОГИЯ
- ВСЕ методики являются научно обоснованными, разработанными «лучшими умами» в сфере фитнеса и спорта.



# ПРОСТОЕ НАЧАЛО

Персональная Тренировка – это просто!

- Не нужно думать – за Вас уже всё решено
- Всегда можно получить квалифицированные ответы на возникающие по ходу тренировки вопросы
- Это абсолютно безопасно
- ПТ решает ВАШИ проблемы, а не проблемы среднестатистического клиента.

# СЕКСУАЛЬНОЕ НАЧАЛО

ПТ – это ВСЕГДА приятно!

Для этого инструктор должен обладать следующими качествами и не совершать запрещенных действий!

- Внешний вид (стрижка, ногти, форма)
- Улыбка, взгляд
- Речь
- Запах
- Дозированные прикосновения (только если руки не потные!!!!)

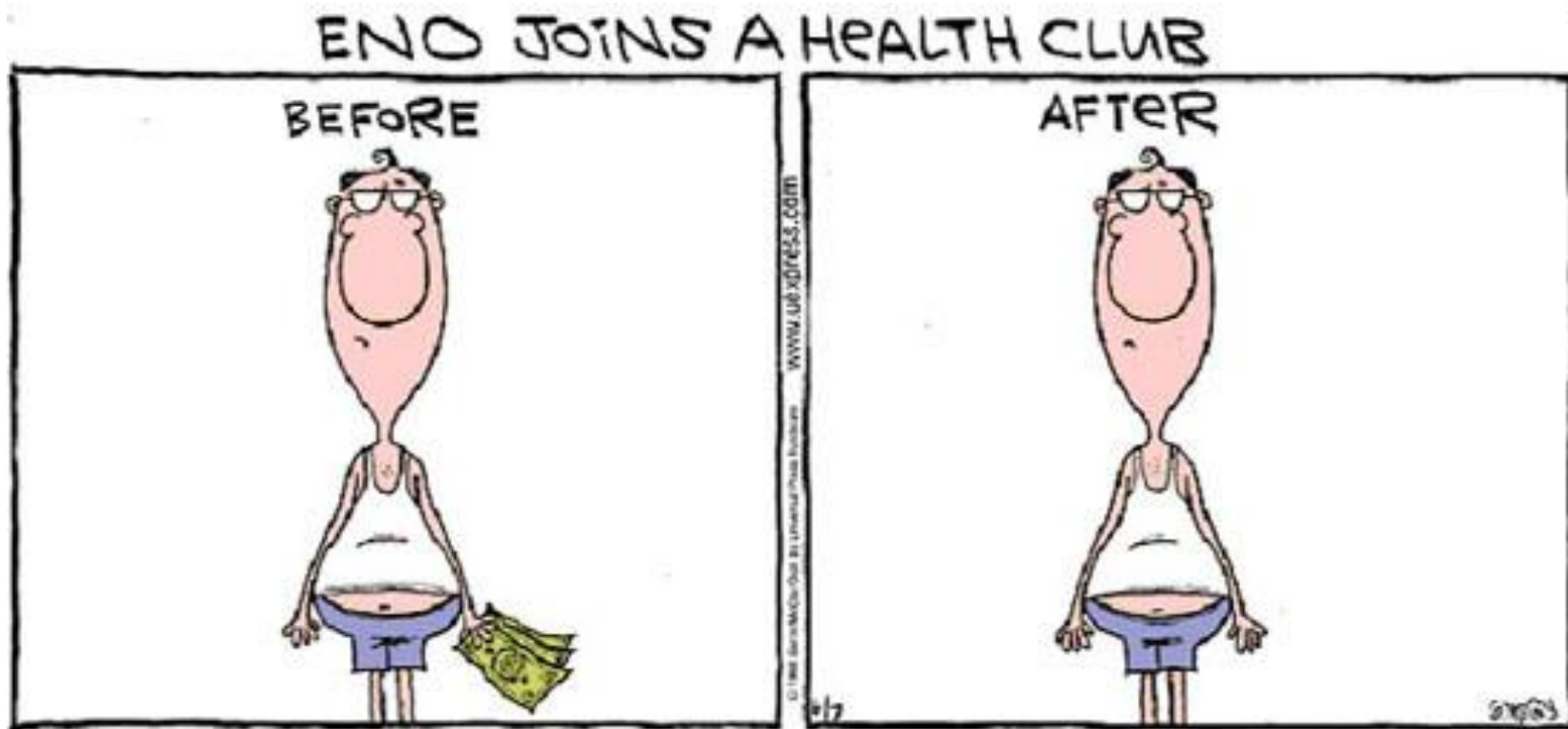
# Женское начало

80% покупок совершаются женщинами или мужчинами с подачи женщин.

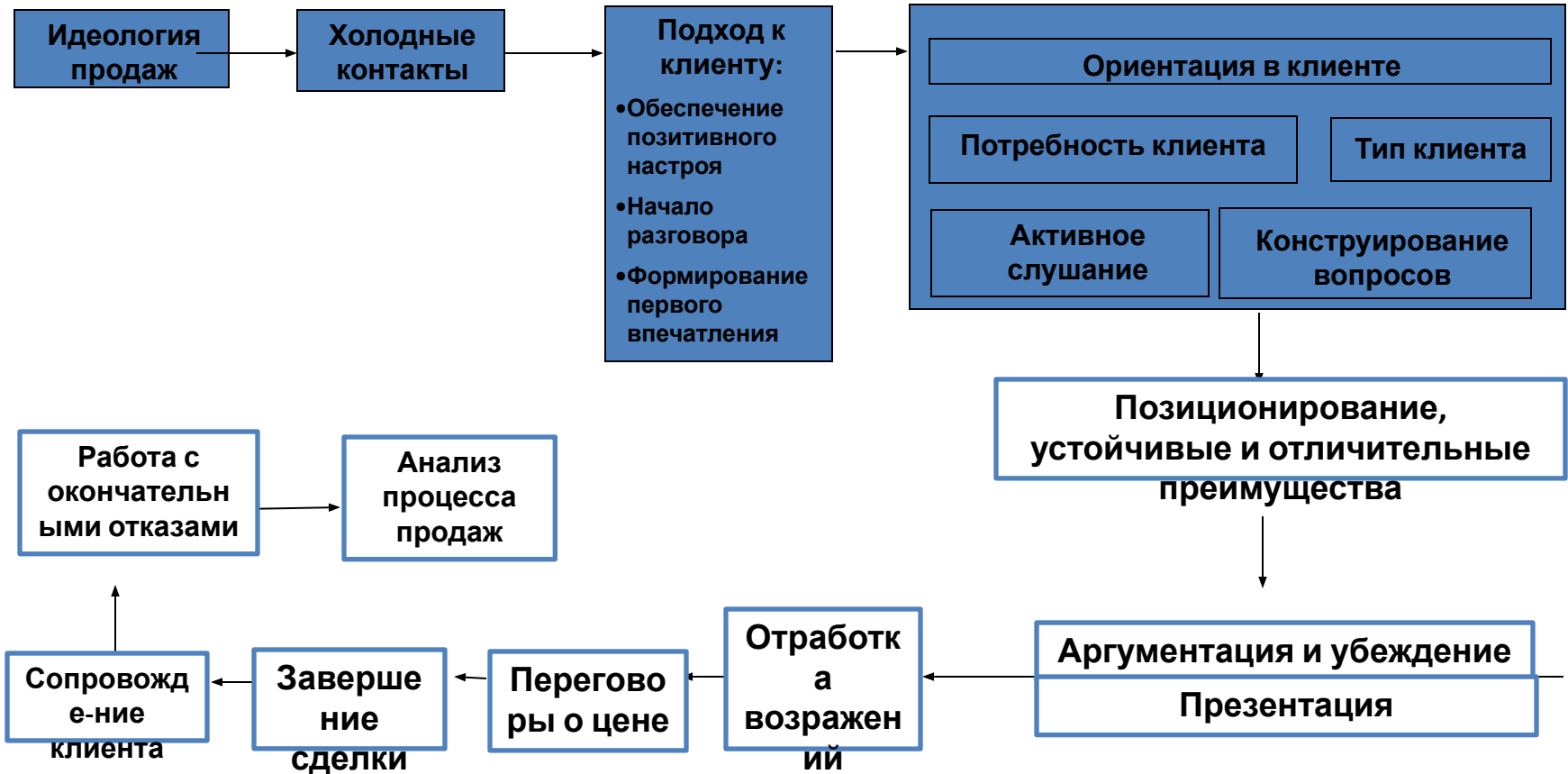
TЗ – мужская территория, где женщины чувствуют себя неуютно!

Станьте ПРОВОДНИКОМ для женщины и вы завоюете ее мужчину.

# Идеология продаж



# Цикл продаж

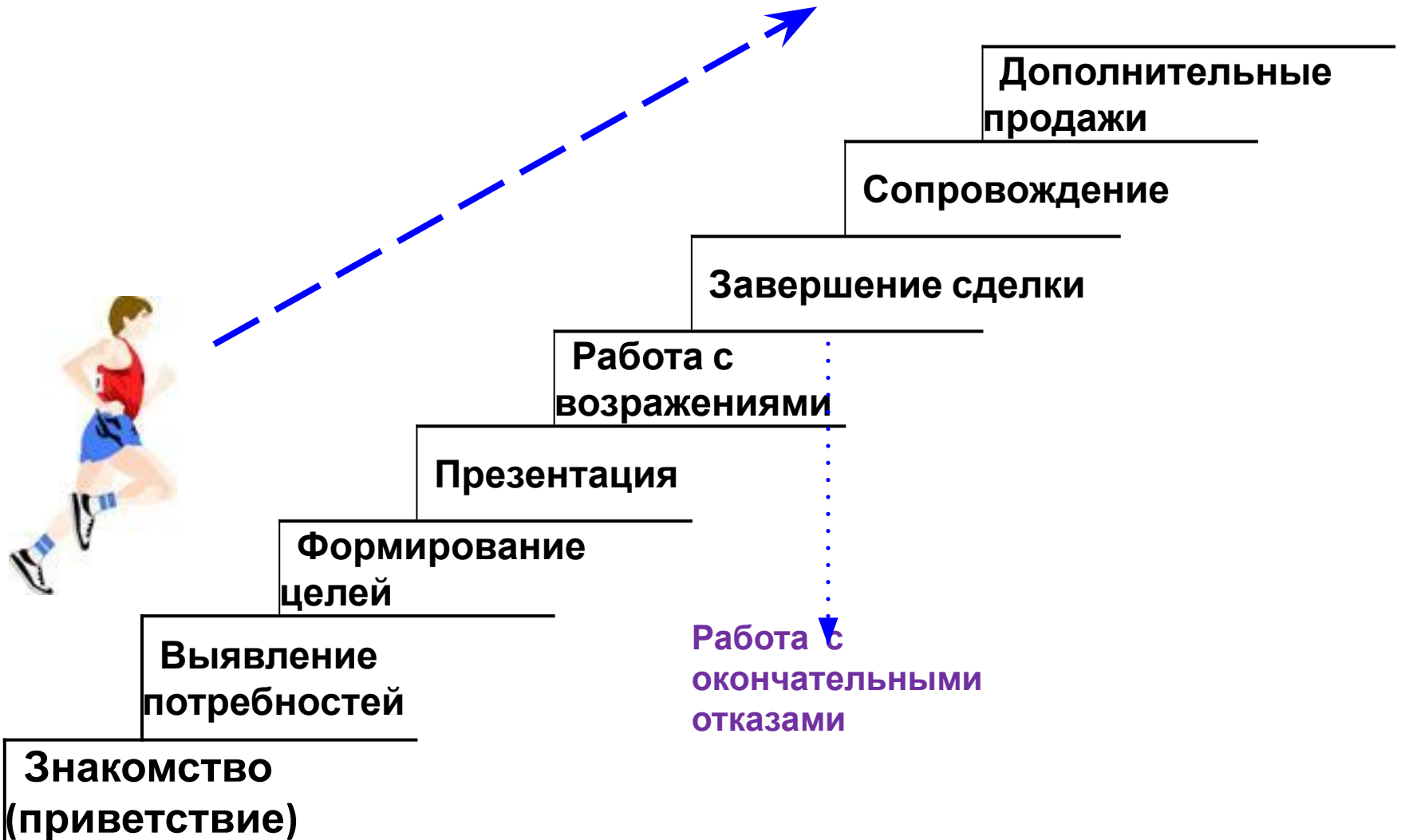


Николай Рысев

# 8 этапов успешных продаж

- Знакомство
- Выявление потребностей
- Формирование целей
- Презентация продукта
- Работа с возражениями
- Заключение сделки
- Сопровождение
- Дополнительные продажи

# Стандартный алгоритм продаж



# Приветствие

- Уверенность
- Улыбка, дружелюбие
- Внешность
- Язык жестов
- Ваше самочувствие



**Правило 3 x 30:**







# Правило 3 по 30

- 30 первых секунд



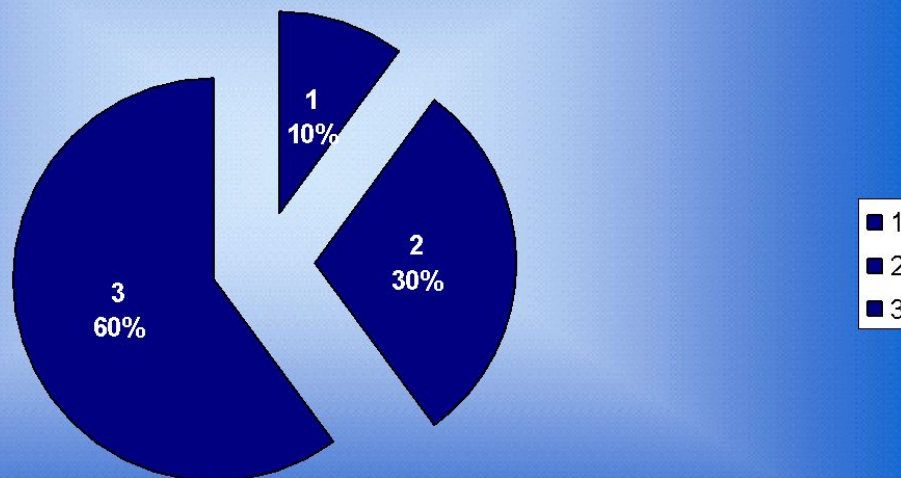
- 30 первых слов



- 30 первых впечатлений



## степень воздействия по каналам восприятия



**10% вербальный канал: значение произносимых слов;**

**30% звуковой канал: воздействие тембром голоса, мелодичностью и ритмикой;**

**60% визуальный канал: движения, взгляды, жесты, одежда, выражение лица, манера поведения;**

## Задание №1:



-Записать текст самопрезентации, например: «Светлана, добрый день! Меня зовут Николай. Я инструктор тренажерного зала. Буду рад оказать Вам помощь в коррекции фигуры и здоровья, с удовольствием научу выполнять полезные упражнения для всего тела или отдельных мышечных групп, которым Вы хотите уделить особое внимание».

## **Задание № 2. Для тренировки аудиоканала:**

**Проговорить заготовку партнеру так, как будто клиенту.**

**Партнер оценивает положительные, сильные стороны 1-го номера и, если есть указывает на допущенные ошибки. Обратить внимание на громкость голоса, уверенность, интонацию.**

**Поменяться ролями**

**Задание на самоподготовку:  
диктофон.**

### **Задание № 3. Для тренировки визуального канала:**

**Проговорить заготовку  
партнеру так, как будто клиенту.**

**Партнер оценивает  
положительные, сильные  
стороны 1-го номера и, если  
есть указывает на допущенные  
ошибки. Обратит внимание на  
жесты рук, положение ног и  
тела, мимику лица.**

**Поменяться ролями**

**Задание на самоподготовку:  
работа с зеркалом.**



# Сбор информации. Выявление и формирование

## Какая нужна информация

- Цель тренировок
- Уровень тренированности
- Опыт (спорт или фитнес)
- Состояние здоровья
- Данные тестирования (если есть)



## Какой нужен вывод:

Применимость к конкретной фитнес-зоне и специализации

тренера

# Выявление потребностей

## Техника открытых и закрытых вопросов

### Открытые

- Начинаются со слов: кто?, что?, когда?, как?, где?, какой? и т.д.
- Нельзя ответить одним словом
- Включают собеседника в разговор, дают ему возможность выговориться

### Закрытые

- Начинаются со слов: "Как вы хотели бы тренироваться, утром или вечером?",
- "Хотели бы Вы?"
- На них можно ответить просто "Да" или "Нет"
- Не располагают к длительной беседе



# Открытые и закрытые вопросы

## Открытые

- Дают свободу выражения мысли
- Есть время на раздумывание (собеседник долго отвечает)
- При слишком частом использовании разговор может затянуться

## Закрытые

- В ответе содержится только особо запрашиваемая информация
- Время на раздумывание практически отсутствует (1-2 сек.)
- Направляют Клиента в нужное русло

# Открытые и закрытые вопросы

Открытые - чаще используются в начале разговора, при знакомстве с собеседником, при сборе информации

Закрытые - чаще используются при разрешении спорных вопросов, уточнении сказанного, заключении сделки

# SMART

**Specific (конкретны)**

**Measurable**

**(измеримы)**

**Achievable**

**(достижимы)**

**Realistic**

**(реалистичны)**

**Timed**

**(определены во**

**времени)**



# Воронка задавания вопросов

С какой целью вы пришли в клуб?

Получить хорошую физическую форму

Что вы понимаете под хорошей физической формой?

Ну... мышцы должны быть, пресс д.б. хорошим (не должно быть живота)

А как вы представляете себе хороший пресс?

Ну,... кубики должны быть

Итак, если я вас правильно понял...

(Цель по SMART):

Вы хотите программу тренировок направленную на снижение жирового компонента на \_\_%, уменьшением талии на \_\_см и увеличению мышечной ткани на \_\_%(кг) Программа рассчитана на срок Вашего абонемент – 6 месяцев, правильно?

# Умение слушать и слышать – залог успеха.

1. Создание эффекта присутствия:

- Поза
- Выбор дистанции
- Зеркальное отражение
- Контакт глаз
- Жесты
- Окружающая среда



2. Администрирование и обработка полученной информации

## **Задание № 4**

В течении 1 минуты задавать закрытые вопросы. Цель партнера – не отвечать «да» или «нет». Время ответа не более 1 секунды.

## **Задание № 5**

Рассказ инструктора о себе: где родился, учился, тренировался, работал, почему стал тренером, какие достижения. Задача второго номера – эффект присутствия. Время – 1 минута.

## **Задание № 6**

Второй номер повторяет вслух то, что сказал первый насколько запомнил. Первый номер оценивает процент запоминания.

**Вывод: умение слушать и слышать – не одно и то же!**

## Задание № 7



Выяснить с помощью открытых и закрытых вопросов цель клиента, помочь ему ее понять самому или сформировать наиболее для него привлекательную цель. Разложить по SMART:

- Конкретизировать
- Определить количество (% , см , кг , мин и т.д.)
- Определить реальные сроки

Задача партнера найти наиболее часто встречающиеся блоки (для тонуса, для себя, прийти в форму и т.д.). Оценить действия каждого участника

# Презентация услуги персональный тренинг

1. Презентация фитнес-зоны
2. Презентация услуги
3. Презентация цены



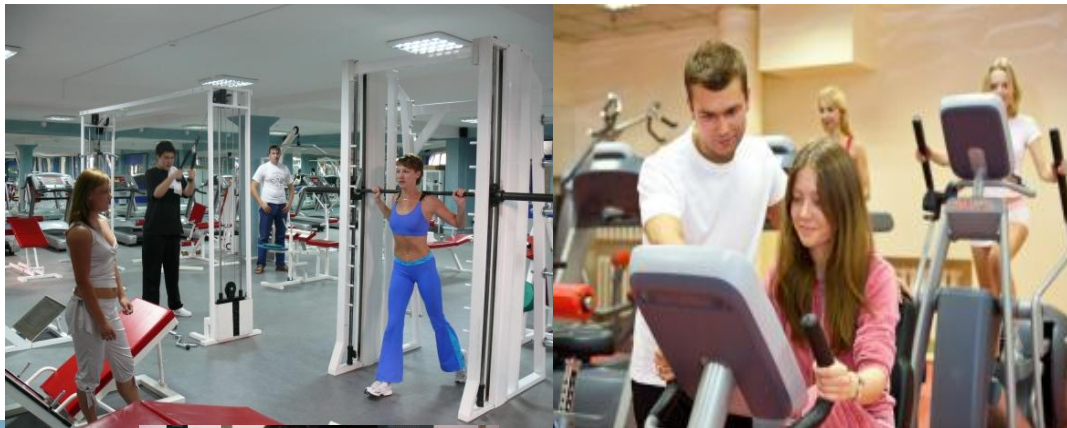
- Что именно хочет клиент?
- Какую выгоду он получит от сделки?



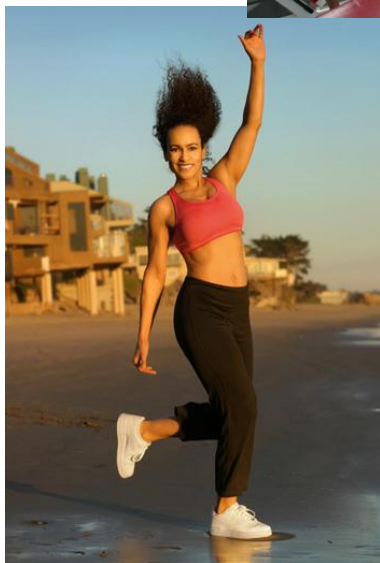


# Презентация тренировки. Что мы знаем про услуги, которые предоставляем?

- Aqua
- GYM
- Out Door
- Boxing



- Rehab
- Kids
- Games
- GEX
- Functional



## Задание № 8: Сделать презентацию фитнес-зоны или вида тренинга

- Бассейн
- Тренажерный зал
- Функциональный тренинг
- Пилатес
- Йога
- Единоборства



**Начальное условие:** клиент не видит очевидной для себя выгоды для занятий именно в этой фитнес-зоне.

Нужно узнать его мотивы и предложить вариант тренинга.

# Вариант презентации тренажерного зала:

**А) Позитивный пример:** многие клиенты занимаясь в тренажерном зале, быстро и надолго достигают результатов в коррекции своей фигуры, гармоничном развитии организма и укреплении здоровья.

**Б) Негативный пример:** люди, игнорирующие упражнения на силовых тренажерах и предпочитающие одну только аэробику, обычно не могут надолго закрепить полученный результат в коррекции веса.



# Персональный тренинг

- Составление программы тренировок
- Корректировка программы по ходу ее выполнения
- Постановка техники выполнения упражнений
- Мотивация
- Условия тренинга (безопасность, комфорт, оперативность)
- Общение?

**Как правильно составить  
программу тренировок ?**

# Как правильно составить программу тренировок ?

## Тренер учитывает:

- Знания анатомии, биохимии, методики спортивно-оздоровительной тренировки
- Принципы построения тренировочного процесса
- Персональные данные клиента

# Как правильно составить программу тренировок ?

## **Необходимая информация:**

- Цель тренинга
- Срок достижения цели
- Уровень тренированности
- Наличие противопоказаний
- Уровень самомотивации
- Привычный образ жизни

## Как правильно составить программу тренировок ?

### **Тренер планирует:**

- **Количество тренировок в недельном микроцикле**
- **Реальный срок достижения тренировочной цели (релевантный интересам клиента)**
- **Выбирает необходимые упражнения для решения поставленных задач**
- **Необходимое количество сетов в каждом упражнении и количество повторений в каждом сете;**
- **Необходимое время для пауз отдыха между сетами**
- **Необходимый вес адекватный интенсивности нагрузки**





## Как правильно составить программу тренировок ?

**Дополнительно:**

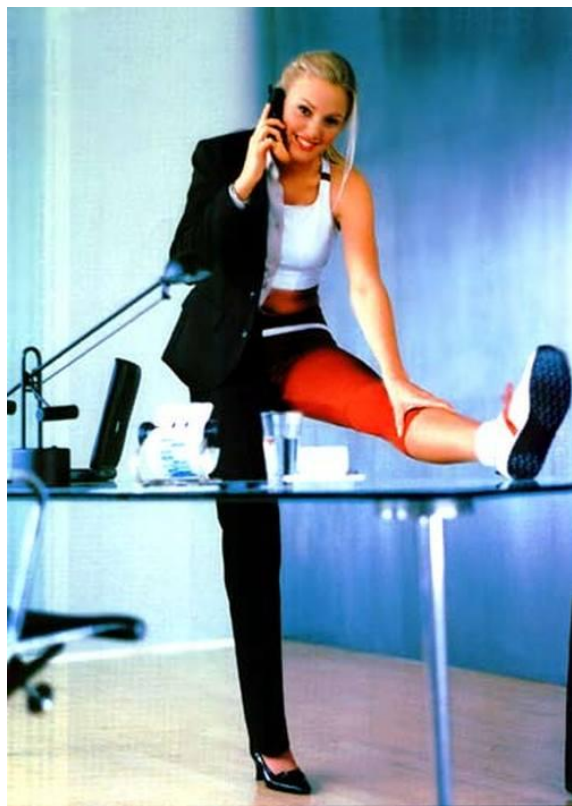
- Определяет срок действия тренировочной программы;
- Корректирует программу по ходу ее выполнения
- Рекомендации по питанию

# Постановка правильно техники выполнения упражнений:

- исходное положение
- траектория движения снаряда
- положение отдельных звеньев тела в ходе упражнения
- скорость движения (позитивная и негативная фаза упражнения)
- сочетание движений с правильным дыханием



# Является ли мотивация клиентов задачей тренера?



- Систематичность тренировок – гарантия результата
- Последовательность – гарантия безопасности
- Интенсивность нагрузок зависит не только от тренировочных весов и повторений, но и от строго регламентированного отдыха

## **Условия тренировки, которые обеспечивает тренер:**

- **Безопасность при выборе нагрузки**
- **Страховка при выполнении сложных или форсированных упражнений**
- **Уверенность и Инициатива**
- **Оперативная подготовка к упражнению**
- **Положительный эмоциональный фон занятия**



# Презентация услуги персонального тренинга

**А) Позитивный пример:** занимаясь с Вами персонально, Наталья, тренер всегда сделает Вашу тренировку разнообразней, поможет за оптимальный срок достичь поставленных Вами целей. Тренер всегда контролирует тренировочный процесс и, что Важно Ваше самочувствие. Вместе с Вами анализируя результаты и следя за графиком Ваших тренировок.

**Б) Негативный пример:** Вы можете заниматься самостоятельно или с персональным тренером. Очень часто, когда клиенты начинают тренироваться самостоятельно, они сталкиваются с проблемами и вопросами такими как- правильно ли они выполняют те или иные упражнения, по каким критериям сделать вывод придут ли они в поставленный для себя срок к намеченной цели, гармонично ли тренируют все необходимые группы мышц, как правильно и кто поможет проанализировать результат, нужно ли изменить распорядок дня и питание, чувствует ли он себя так, как должен при определенных нагрузках. Но ответить на все эти вопросы не

## Задание № 8. Сделать презентацию услуги

- Персональный тренинг в выбранной фитнес зоне
- Фитнес-тестирование
- Диагностика состава тела
- Массаж



**Начальное условие:** Клиент не собирается тренироваться персонально или пользоваться другими дополнительными услугами клуба. Он последовательно выдает одно возражение за другим. Задача первого номера преодолеть возражения и не показаться при этом навязчивым.

**Задание считается выполненным,** когда второй номер спросил о стоимости услуги.

# Работа с возражениями

## Источники возражений:

- Клиента устраивает ваше предложение, но он хочет получить дополнительную информацию;
- Клиент хочет сопоставить уровень качества и цен аналогичных предложений в других клубах;
- Возражение как вежливый отказ на ваше предложение



## Типы возражений

- В другой раз
- Попробую сам
- Нет надобности
- Я подумаю
- Это слишком дорого
- Нет времени
- Пока не знаю свой график

## **Задание № 9. Презентация цены.**

Второй номер спрашивает о стоимости тренировок и оценивает реакцию тренера: последовательность ответа, уверенность в голосе, мимику лица, жесты рук, позу, аргументацию. Обязательно дать минимум одно возражение по цене.

**Задача первого номера:** уверенно, без задержки назвать стоимость услуги и, при необходимости, обосновать ее. Начинать фразу с последних слов в вопросе клиента. Например: десять персональных тренировок будут стоить 14.400 рублей.

**Задание считается выполненным,** если клиент согласился с ценой и порядком оплаты и назначены дата и время очередной тренировки





## **Завершение сделки и сопровождение**

- Не позднее какого срока член клуба обязан предупредить своего тренера в случае отмены тренировки;
- Какие условия вступают в действие в случае несоблюдения этого правила (например, из оплаченной за тренировки суммы может вычитаться стоимость пропущенного занятия);
- В какой период времени действителен абонемент на определенное количество тренировок (например 10 тренировок = 2 месяца)
- Какое максимальное время ожидания при опоздании клиента и какие условия вступают в действие в случае несоблюдения этого правила
- Права клиента при неудовлетворительной работе персонального тренера;
- Условия «заморозки» абонементов



**Мозговой  
штурм.**

**Работа с  
окончательными  
отказами**

