



«Кем бы вы ни были, где бы вы ни были, что бы ни делали, вы занимаетесь торговлей. Возможно, вы не осознаете, но это правда»

Джо Джирард.

*«Студия успеха»
Мы готовим профессионалов*

Методика СПИН

С - вопросы, касающиеся Ситуации

П - вопросы, касающиеся Проблем

И - Извлекающие вопросы

Н - Наводящие вопросы

СПИН фокусируется на нуждах покупателя

СПИН

Понимание потребностей

Скрытая необходимость

Любое высказывание покупателя о трудностях или неудовлетворенности в нынешней ситуации

Явная необходимость

Четкие, недвусмысленные высказывания покупателя о своих желаниях, потребностях или намерениях

СПИН

Понимание потребностей

Наиболее важным навыком торговых работников является умение найти скрытые потребности и *превратить их в явную необходимость.*

Именно это и достигается при применении опросной методики «СПИН»

СПИН

С – ситуационные вопросы, касающиеся ситуации

Вопросы о ситуации задают с целью выяснения ситуации у покупателя, чтобы получить вспомогательную информацию для заключения сделки.

Эти вопросы выгодны ВАМ!

*«Студия успеха»
Мы готовим профессионалов*

СПИН

**С – ситуационные вопросы,
касающиеся ситуации**

- **Как Вы организуете утилизацию отходов?**
- **Как велика степень точности в Вашей работе?**
- **Как часто действующая установка требует обслуживания?**

СПИН

П - вопрос о проблемах

Вопросы о проблемах касаются проблем, трудностей покупателя или его неудовлетворенности существующим положением дел.

Их цель - обнаружить скрытые потребности.

СПИН

П - вопрос о проблемах

- Вы удовлетворены нынешним уровнем утилизации отходов?
- Вы уверены, что достигаете нужного уровня точности?
- Вас устраивает срок работы установки от одного обслуживания до другого?

СПИН

И - извлекающие вопросы

извлекающие вопросы касаются воздействия существующих у покупателя проблем на разные сферы деятельности его предприятия и последствий, непосредственно или косвенно связанных с ними.

Они выявляют дополнительные скрытые потребности.

СПИН

И - извлекающие вопросы

- Если секретари стоят в очереди у копировального аппарата, может ли это задержать печать важных документов?
- Были ли случаи, когда в результате этого опаздывали с отчетами?
- Каковы последствия задержки выпуска ключевых документов?

СПИН

Н- наводящие вопросы

Наводящие вопросы - это зондирование явных потребностей, о которых можно спросить непосредственным образом или путем выяснения, насколько для покупателя ценно или важно решить ту или иную проблему.

СПИН

Н - наводящие вопросы

- В чем будет главная выгода от устранения очередей у копировального аппарата?
- Позволит ли это снизить плату за сверхурочную работу секретарей?
- Итак, основной приоритет - ускорение копировальных работ?