

АВТОРСКАЯ
ШКОЛА ПРОДАЖ



ПРОГРАММА
РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

ПРОДАВЕЦ ИДЕЙ

ФОРМУЛА УСПЕШНЫХ ПРОДАЖ, КОТОРАЯ
РАБОТАЕТ

[Евгений Орлан]



КТО ЛЮБИТ ПРОДАВАТЬ?





АТЛАНТЫ
БИЗНЕСА

ЗНАКОМСТВО





МОЯ ИСТОРИЯ



- ✓ Пол года неудач до первого успеха
- ✓ Лучший продавец сначала в СПб, потом в России
- ✓ Один из лучших фандрайзеров в истории организации





- ✓ Первый работающий отдел продаж с 3-й попытки
- ✓ Среди корпоративных клиентов: Ростелеком, Сбербанк, Филипп Моррис Ижора, Лукойл, КРМГ, GM и др.
- ✓ Выросли с 0 до 60 млн. руб. без начальных инвестиций



GROUPON

- ✓ Самая сильная команда продавцов в России
- ✓ За пол года выросли на 600% с 10 до 60 млн.руб. ежемесячного оборота
- ✓ Отлаженная система продаж



3 ГЛАВНЫЕ ПРИЧИНЫ ЧТО МЕШАЕТ НАМ ПРОДАВАТЬ?



ПРИЧИНА №1



СТРАХ НЕУДАЧИ



ПРИЧИНА №2



ОЧЕНЬ НИЗКИЙ УРОВЕНЬ ДОВЕРИЯ В
СТРАНЕ



ПРИЧИНА №3



НАС НИКТО НЕ УЧИТ, КАК ПРОДАВАТЬ

АТЛАНТЫ
БИЗНЕСА



КАК СТАТЬ МАСТЕРОМ ПРОДАЖ?





ПО СТАТИСТИКЕ

13%

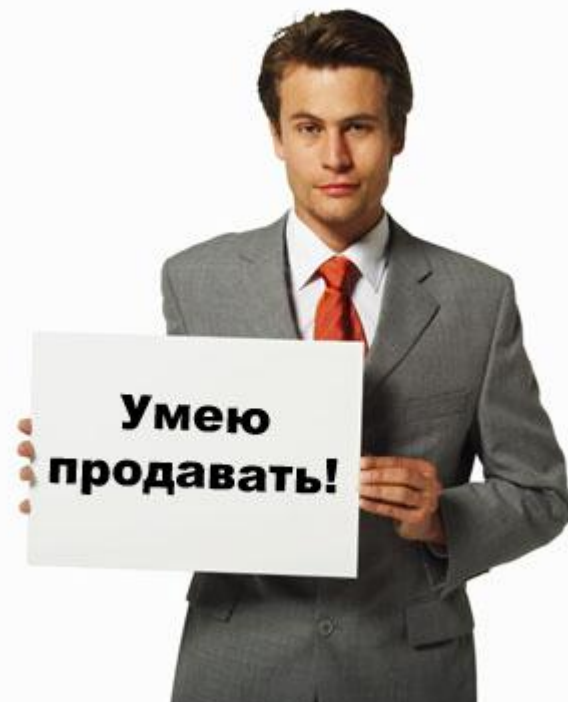
действительно добиваются
успеха в продажах и хорошо
зарабатывают



СИСТЕМА РАЗВИТИЯ ЛПТ



Из чего складывается
мастерство продавца?





С ЧЕГО НАЧАТЬ?

Я-ПРЕЗЕНТАЦИЯ



Кто вы и чем можете быть полезны?



ПОЧЕМУ ДОЛЖНЫ КУПИТЬ У ВАС?

«Я продаю услугу по организации
дополнительного питания с
использованием торговых
аппаратов»

ПРИМЕР 1



ЕСТЬ ЛИ РАЗНИЦА?

«Я помогаю клиентам
поддерживать высокий уровень
работоспособности сотрудников,
благодаря обеспечению их самым
качественным кофе в городе»

ПРИМЕР 2



ЗНАТЬ СВОЙ ПРОДУКТ

Features - Advantages - Benefits

Характеристики - Преимущества - Выгоды



Говорить нужно на языке выгод для клиента!



ЗАДАВАТЬ ПРОДАЮЩИЕ ВОПРОСЫ

Ситуационные

Как решается задача компании в целом?

Как происходит подбор персонала в компании? Какие сложности есть?

Проблемные

Позволяют задуматься над проблемой

Каких функций вам не хватает в ваших текущих инструментах подбора?

Извлекающие

Как эта проблема влияет на клиента?

Как отсутствие этих функций отражается на вашей эффективности?

Направляющие

Какое есть решение для проблемы?

Как вы думаете, сколько вы сэкономите, если задача будет решена?





МОЯ БОЛЬШАЯ ЦЕЛЬ



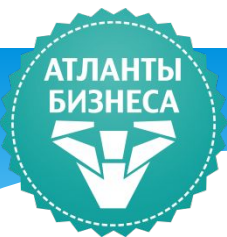
Поднять престиж профессии продавца и
создать институт мастеров продаж!



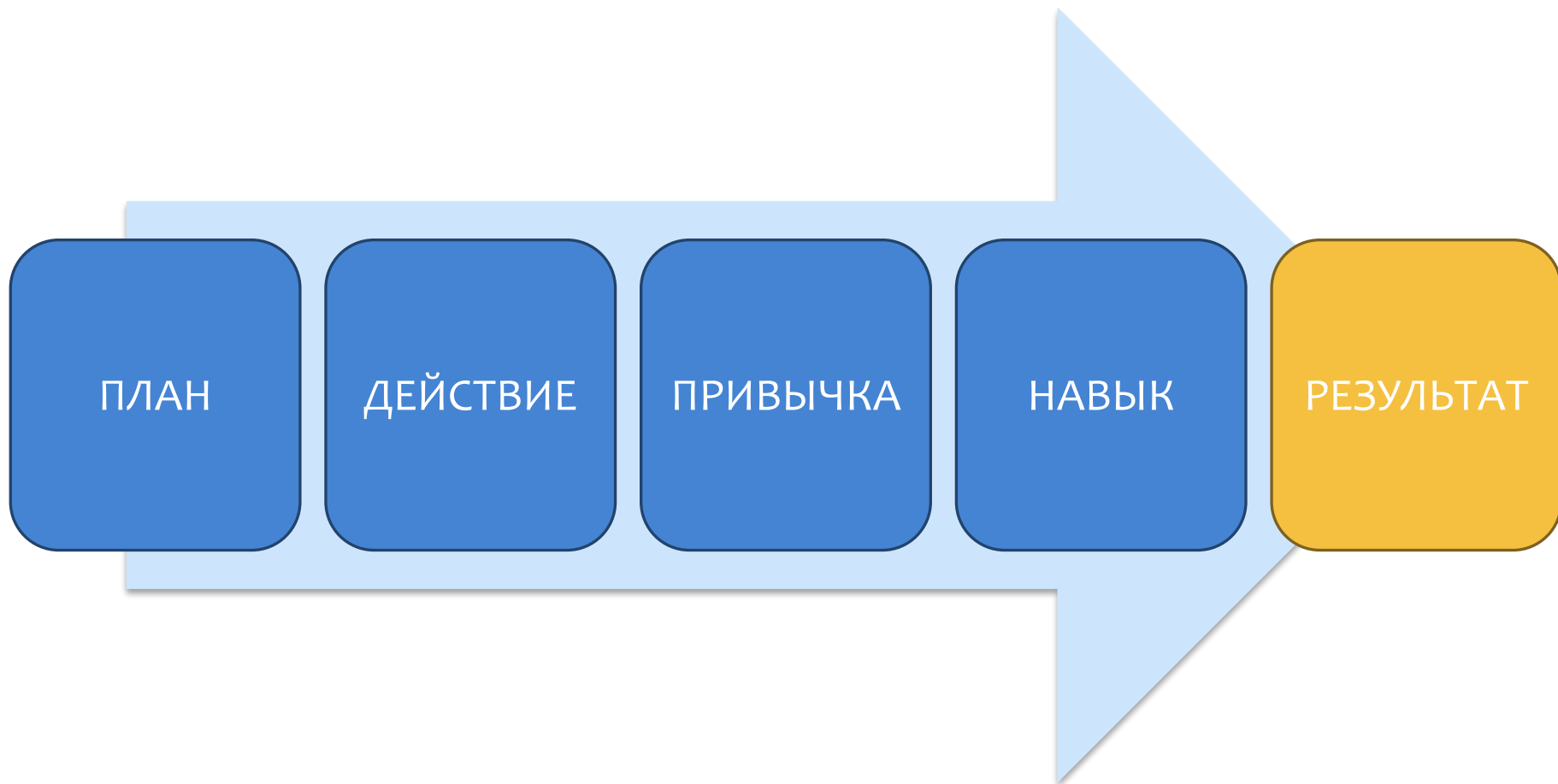
ДАВАЙТЕ ЧЕСТНО



КТО ДОВОЛЕН СВОИМ УРОВНЕМ ДОХОДА?



ЕСТЕСТВЕННАЯ СИСТЕМА РАЗВИТИЯ



АВТОРСКАЯ
ШКОЛА ПРОДАЖ



ПРОГРАММА
РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА



ВОПРОСЫ?



В ЗАКЛЮЧЕНИЕ



ЧТО ВЫ УНОСИТЕ С СОБОЙ?

АВТОРСКАЯ
ШКОЛА ПРОДАЖ



ПРОГРАММА
РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

«Атланты Бизнеса»

Развиваем мастеров личных продаж!

**Строим бизнес, которым можно
гордиться!**

www.atlantbiz.ru

www.vk.com/atlantbiz

www.vk.com/eorlan