



Школа менеджеров

Занятие 5

Заключительное занятие

ЭКЗАМЕН



Стратегия СПИН

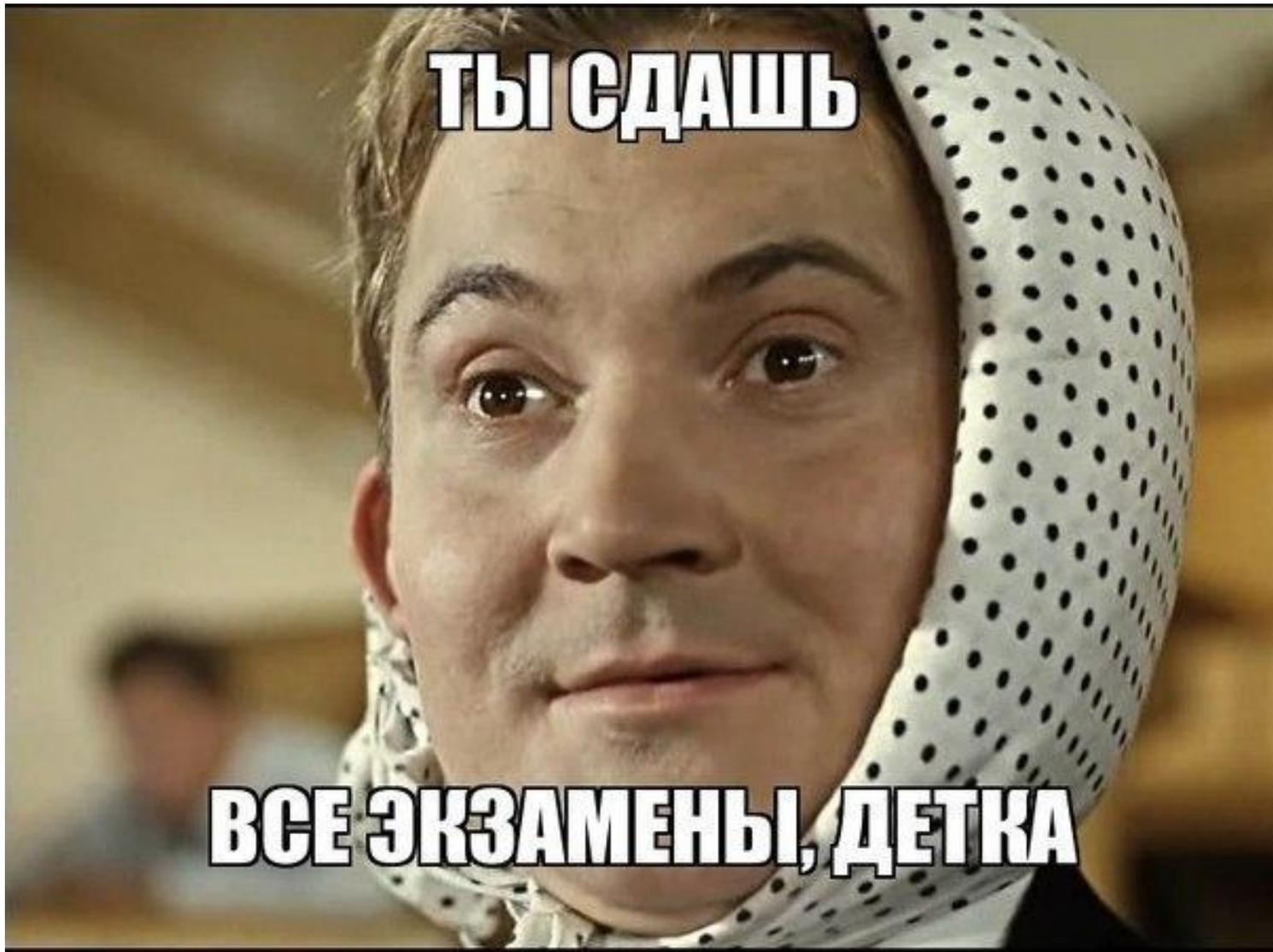
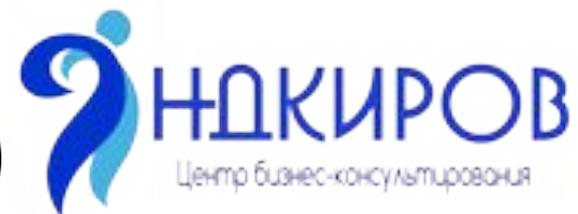


Техника СПИН – это метод продаж дорогостоящих услуг или товаров с помощью вопросов, задаваемых в определенном порядке, и позволяющих клиенту осознать, что его проблему может решить именно этот товар или услуга. Техника СПИН (SPIN) оперирует четырьмя блоками вопросов:

- 1) Ситуационные вопросы (Situation), с помощью которых можно установить контакт с клиентом и определить его ценности, особенности его бизнеса (в B2B-продажах);
- 2) Проблемные вопросы (Problem), позволяющие клиенту обратить внимание на существующие у него проблемы в той или иной сфере, в бизнесе;
- 3) Извлекающие вопросы (Implication), задавая которые, можно заставить клиента почувствовать, что проблемы могут зайти слишком далеко. С помощью этих вопросов можно выяснить, что клиент намерен предпринять для решения своих проблем;
- 4) Направляющие вопросы (Need-payoff): помогают клиенту принять решение о покупке без прямого воздействия и нажима продавца.



ЭКЗАМЕН!!!)))



ТЫ СДАШЬ

ВСЕ ЭКЗАМЕНЫ, ДЕТКА



Как сдаем?

1. Разделиться на 3 команды
2. Выбрать капитана
«Очередность»
3. Капитан получает задание для команды
4. Команда готовит ответ
5. Капитан отвечает
6. «Преподаватель валит»)
7. Команда помогает



Типичная ситуация



ЗАДАНИЕ 1



СИТУАЦИЯ:

Вы менеджер риэлтерского агентства и встречаетесь с покупателем квартиры.

ЗАДАНИЕ:

Вам необходимо максимально детально определить потребности покупателя!

Задание считается выполненным, если вы определили не менее 5 (!!!) критериев потребности покупателя)))



ЗАДАНИЕ 2



СИТУАЦИЯ:

Вы менеджер рекламного агентства и предлагаете клиенту разместить у вас рекламу.

ЗАДАНИЕ:

Вам необходимо преодолеть ВСЕ возражения клиента и перейти к закрытию сделки!

Задание считается выполненным, если у клиента больше не найдется возражений)))



ЗАДАНИЕ 3



СИТУАЦИЯ:

Вы менеджер по продаже смазочных материалов и предлагаете купить крупную партию автомасел.

ЗАДАНИЕ:

Вам необходимо:

- 1. Сделать предварительное предложение*
- 2. Определить потребность*
- 3. Преодолеть возражение*
- 4. Закрыть клиента на сделку*

Задание считается выполненным, если вы так провели переговоры, что клиент сам перешел к заключению сделки)))



**ПОЗДРАВЛЯЕМ!!!!
Экзамен сдан!**

