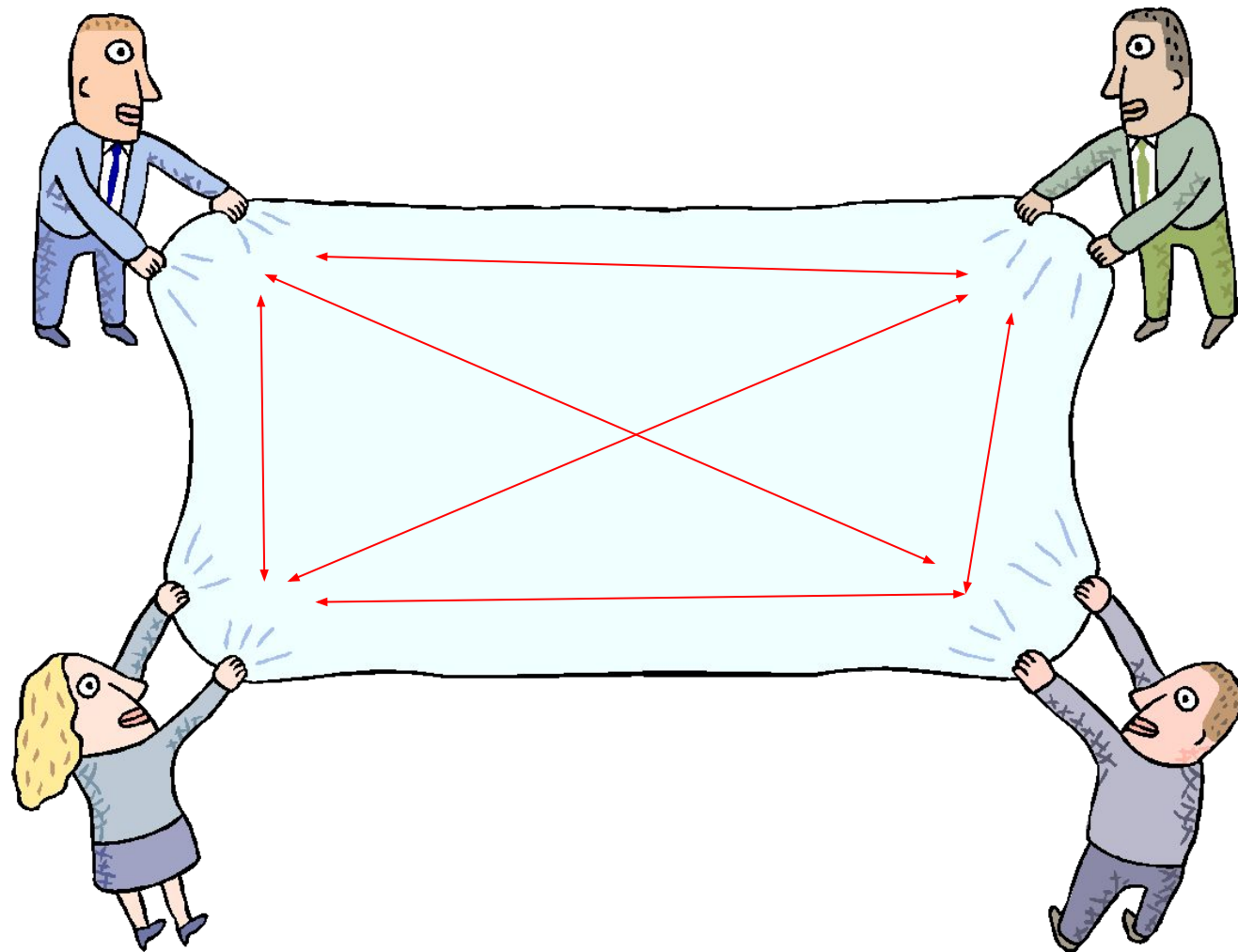
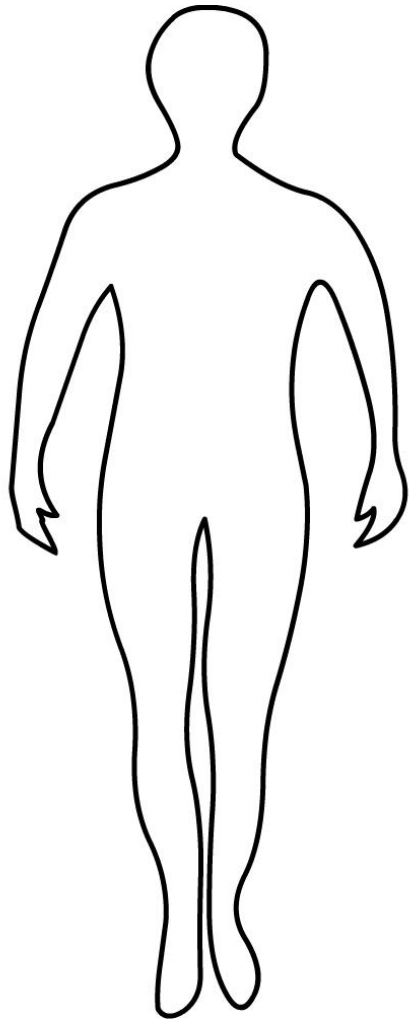


Продажи

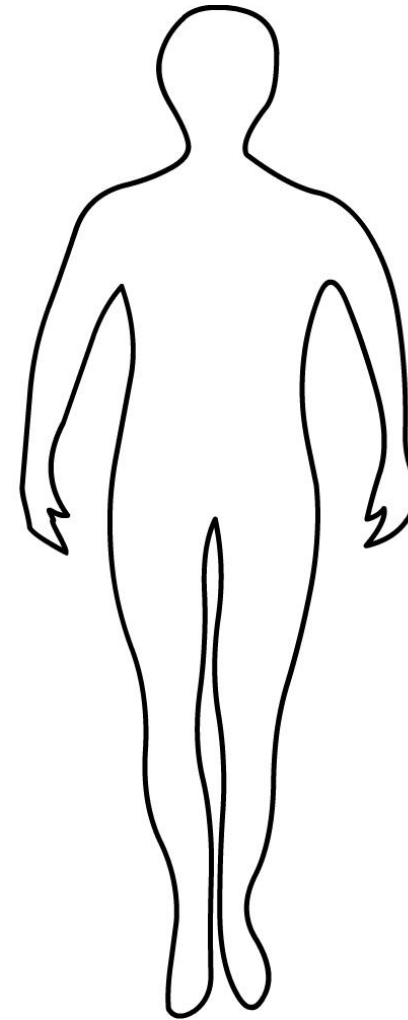
Продажи



Продажи

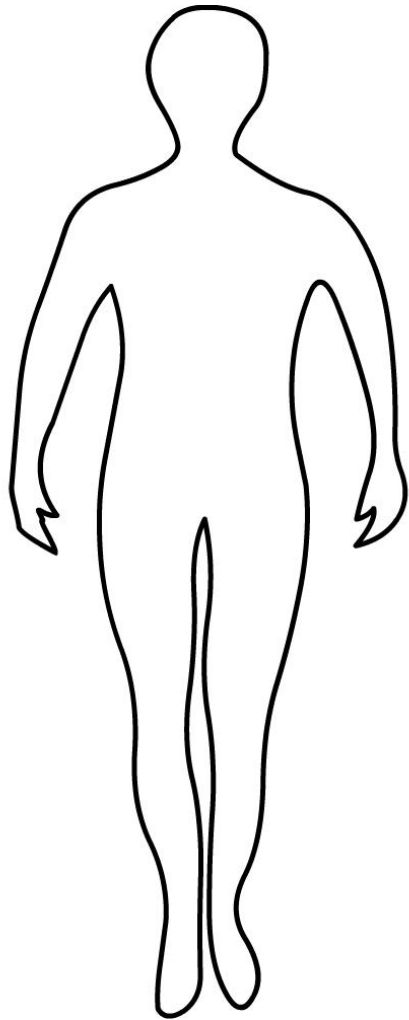


Я кое-что
продаю



Я кое-что
покупаю

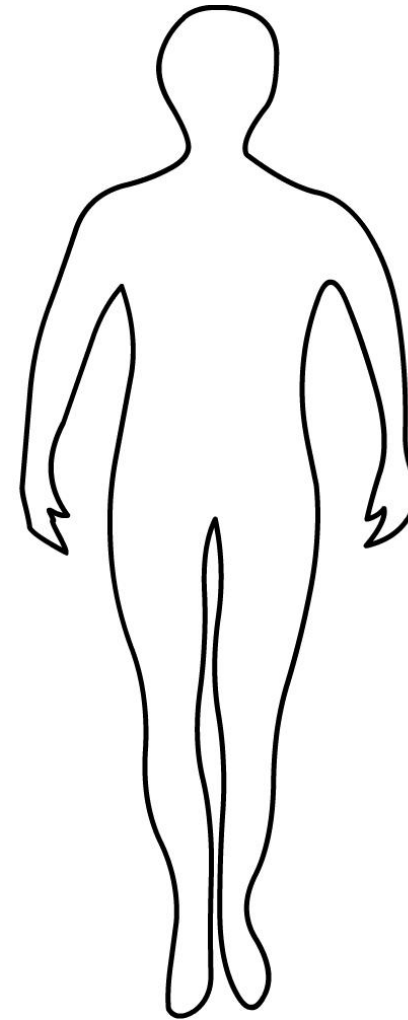
Продажи



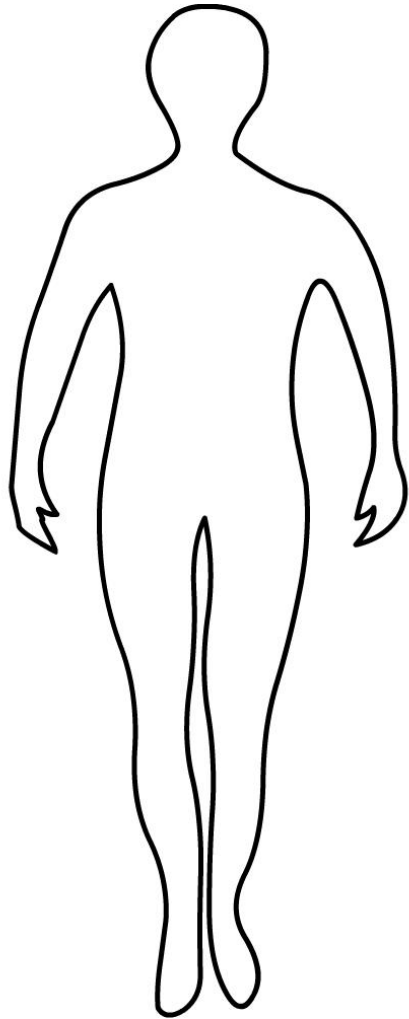
Я кое-что
продаю

КОЕ-
ЧТО

Я кое-что
покупаю



Продажи



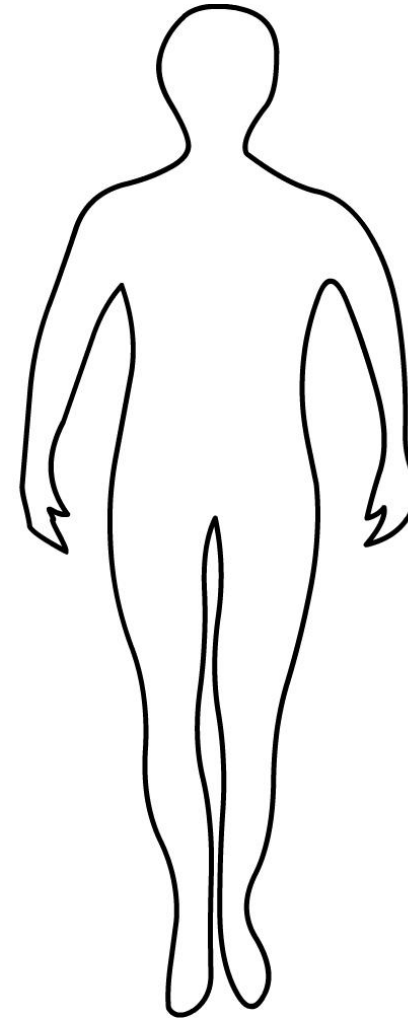
Я кое-что
продаю

КОЕ-ЧТО совпадает у
многих!!!

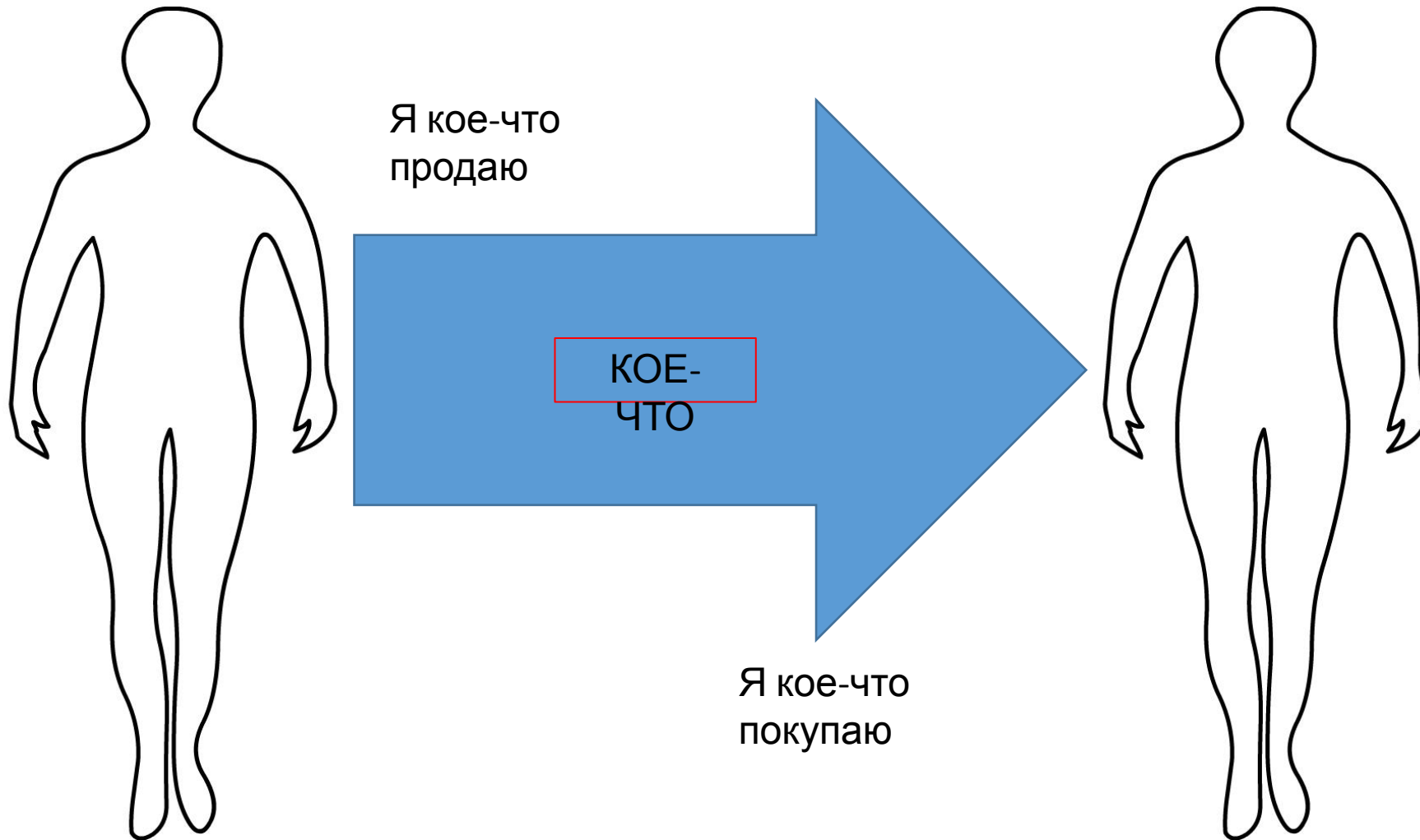
КОЕ-
ЧТО

КОЕ-ЧТО совпадает у
многих!!!

Я кое-что
покупаю



Продажи



Виды продаж:

Виды продаж:

- **Первичные продажи**
- **Вторичные продажи**
- **Повторные продажи**
- **Второстепенные
продажи**

Виды продаж:

- **Первичные продажи**
- **Вторичные продажи**
- **Повторные продажи**
- **Второстепенные продажи**



- Телефонные продажи
- Прямые продажи (встречи)
- Полевые продажи
- Рассылки и тому подобное
- Интернет продажи
- Смешанные продажи

Виды продаж:

- Первичные продажи
- Вторичные продажи
- Повторные продажи
- Второстепенные продажи



- Телефонные продажи
- Прямые продажи (встречи)
- Полевые продажи
- Рассылки и тому подобное
- Интернет продажи
- Смешанные продажи

**Конверс
ия**

Виды продаж:

- Первичные продажи
- Вторичные продажи
- Повторные продажи
- Второстепенные продажи



- Телефонные продажи
- Прямые продажи (встречи)
- Полевые продажи
- Рассылки и тому подобное
- Интернет продажи
- Смешанные продажи

Конверс

Конверсия при личном контакте выше?

Виды продаж:

- Первичные продажи
- Вторичные продажи
- Повторные продажи
- Второстепенные продажи



- Телефонные продажи
- Прямые продажи (встречи)
- Полевые продажи
- Рассылки и тому подобное
- Интернет продажи
- Смешанные продажи

Конверс

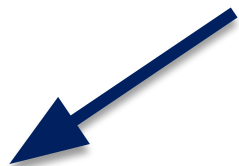
Конверсия при личном контакте

Конверсия зависит только от уровня подготовки Продавца!

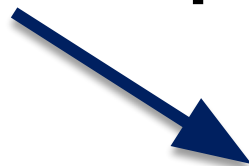
Продавца!

Какие бывают Продавцы

Какие бывают Продавцы

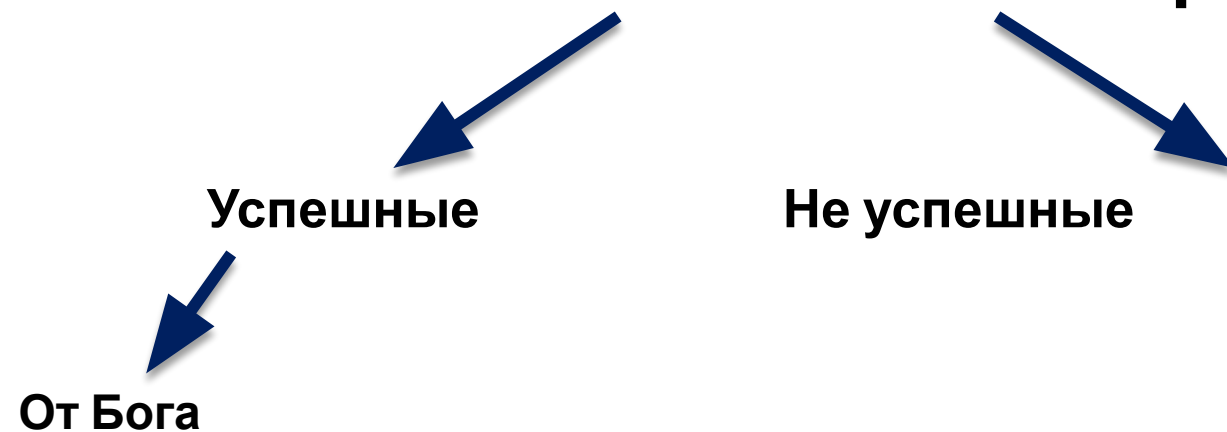


Успешные

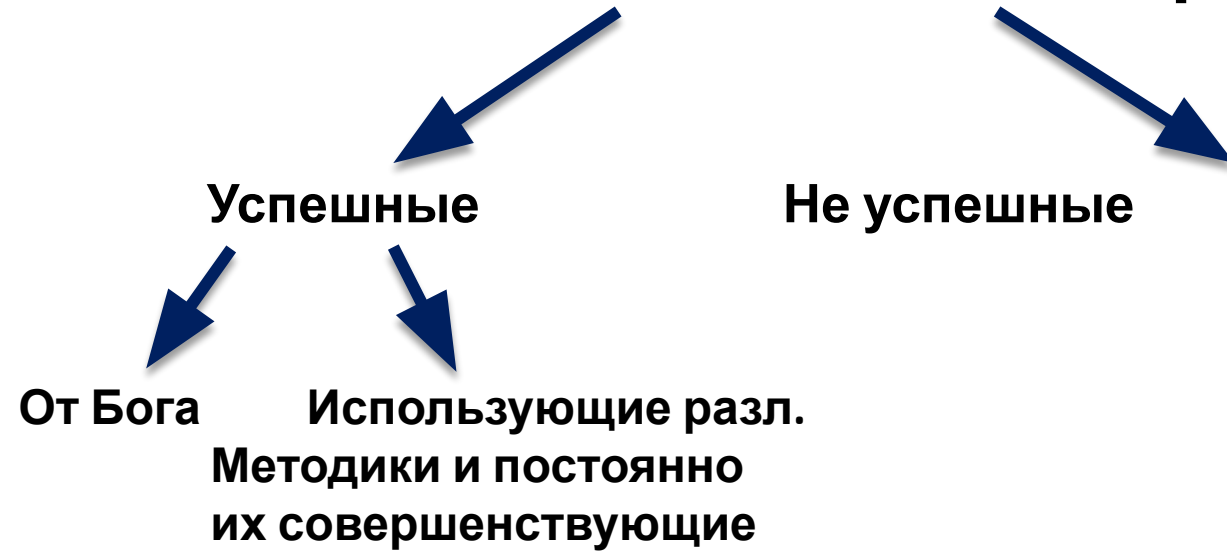


Не успешные

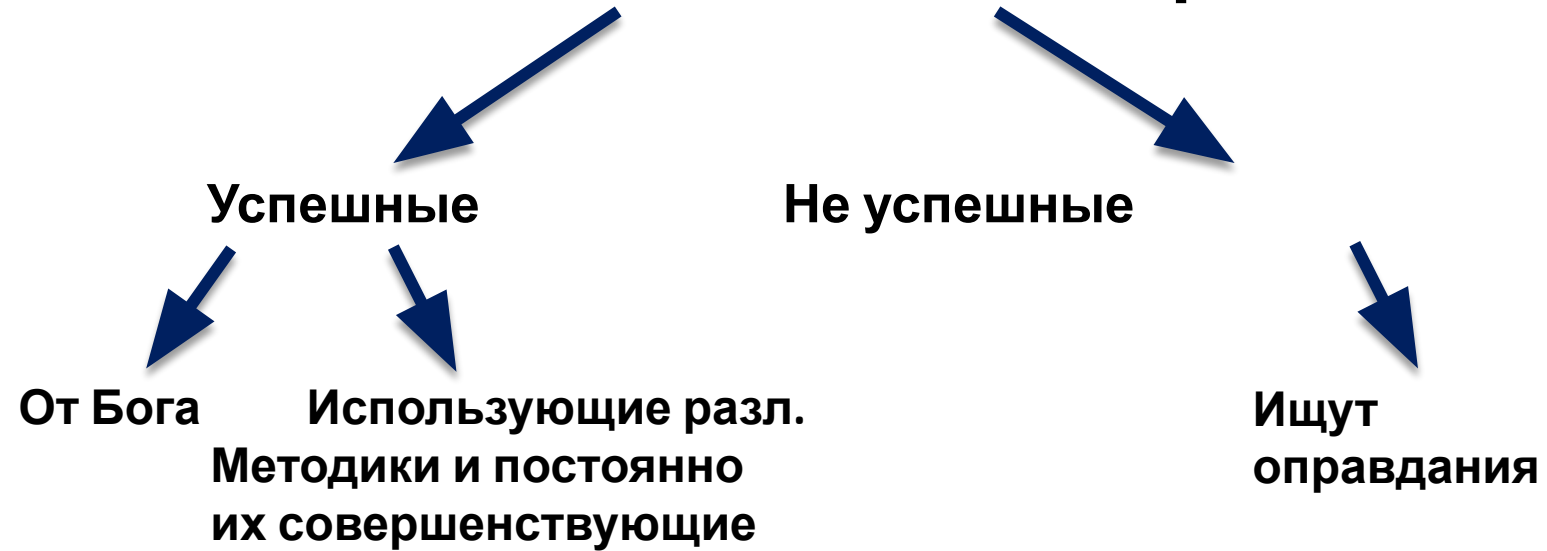
Какие бывают Продавцы



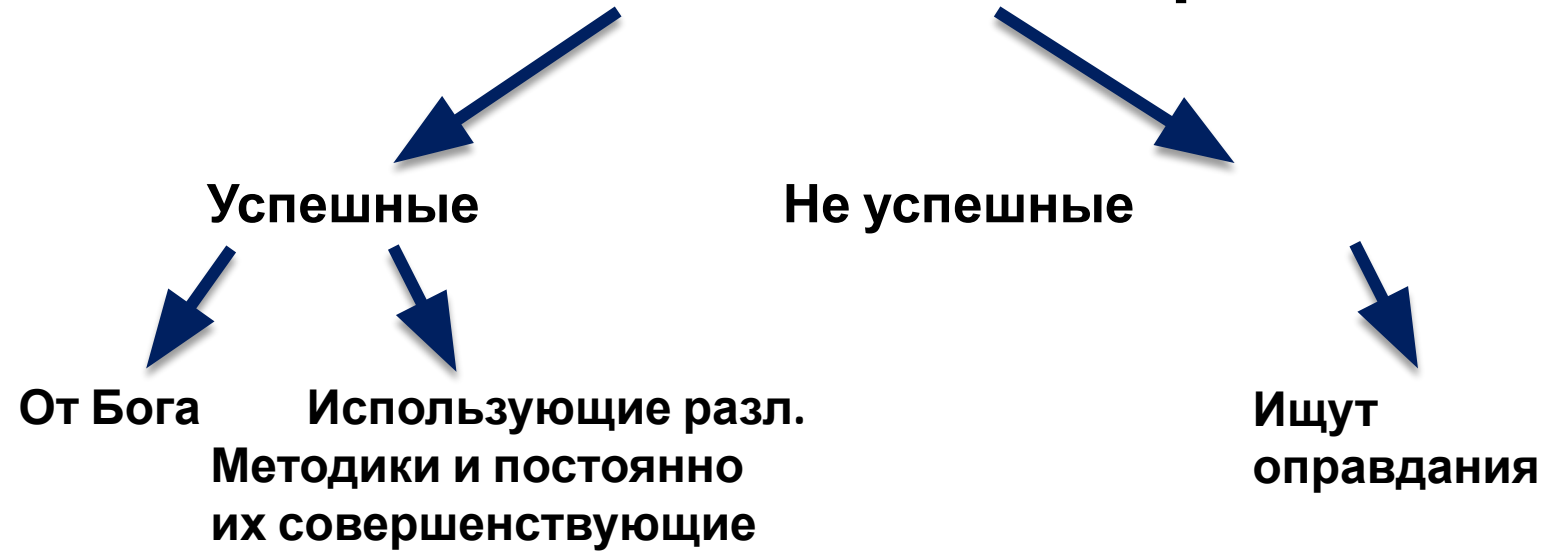
Какие бывают Продавцы



Какие бывают Продавцы



Какие бывают Продавцы



В каждом из Вас есть и Успешный и не Успешный Продавцы

Различные системы продаж

Различные системы продаж

5-ти ступенчатая система продаж

Многоуровневая система продаж

7-ми ступенчатая система продаж

Особенности
Гарвардская технология продаж

Агрессивная система продаж

Различные системы продаж

5-ти ступенчатая система продаж

1. Поиск клиента
2. Открытие
3. Выяснение потребностей
4. Презентация
5. Завершение сделки

Многоуровневая система продаж

7-ми ступенчатая система продаж

Особенности Гарвардская технология продаж

Агрессивная система продаж

Различные системы продаж

5-ти ступенчатая система продаж

1. Поиск клиента
2. Открытие
3. Выяснение потребностей
4. Презентация
5. Завершение сделки

Особенности Гарвардская технология продаж

Многоуровневая система продаж

1. Поиск клиента
2. Предварительное знакомство
3. Контакт с клиентом
4. Открытие
5. Выяснение потребностей
6. Презентация
7. Завершение сделки
8. Сопровождение клиента
9. Выход на повторные сделки

7-ми ступенчатая система продаж

Агрессивная система продаж

Различные системы продаж

5-ти ступенчатая система продаж

1. Поиск клиента
2. Открытие
3. Выяснение потребностей
4. Презентация
5. Завершение сделки

Особенности

Гарвардская технология продаж

Многоуровневая система продаж

1. Поиск клиента
2. Предварительное знакомство
3. Контакт с клиентом
4. Открытие
5. Выяснение потребностей
6. Презентация
7. Завершение сделки
8. Сопровождение клиента
9. Выход на повторные сделки

7-ми ступенчатая система продаж

1. Поиск клиента (Компании)
2. Нахождение ЛПР
3. Обход привратника
4. Открытие
5. Выяснение потребностей
6. Презентация
7. Завершение сделки

Различные системы продаж

5-ти ступенчатая система продаж

1. Поиск клиента
2. Открытие
3. Выяснение потребностей
4. Презентация
5. Завершение сделки

Особенности

Гарвардская технология

продаж

1. Структура переговоров и продаж
2. Постановка целей на переговоры и планирование
3. Первый контакт и создание атмосферы доверия и комфорта
4. Дополнительные техники и запасные варианты если что-то пошло не так

Многоуровневая система продаж

1. Поиск клиента
2. Предварительное знакомство
3. Контакт с клиентом
4. Открытие
5. Выяснение потребностей
6. Презентация
7. Завершение сделки
8. Сопровождение клиента
9. Выход на повторные сделки

7-ми ступенчатая система продаж

1. Поиск клиента (Компании)
2. Нахождение ЛПР
3. Обход привратника
4. Открытие
5. Выяснение потребностей
6. Презентация

Агрессивная система продаж

Различные системы продаж

5-ти ступенчатая система продаж

1. Поиск клиента
2. Открытие
3. Выяснение потребностей
4. Презентация
5. Завершение сделки

Особенности

Гарвардская технология

продаж

1. Структура переговоров и продаж
2. Постановка целей на переговоры и планирование
3. Первый контакт и создание атмосферы доверия и комфорта
4. Дополнительные техники и запасные варианты если что-то пошло не так

Многоуровневая система продаж

1. Поиск клиента
2. Предварительное знакомство
3. Контакт с клиентом
4. Открытие
5. Выяснение потребностей
6. Презентация
7. Завершение сделки
8. Сопровождение клиента
9. Выход на повторные сделки

7-ми ступенчатая система продаж

1. Поиск клиента (Компании)
 2. Нахождение ЛПР
 3. Обход привратника
 4. Открытие
 5. Выяснение потребностей
 6. Презентация
 7. Завершение сделки
1. Постановка контакта
 2. Выявление потребностей
 3. Работа с возражениями
 4. Завершение сделки

Различные системы продаж

5-ти ступенчатая система продаж

1. Поиск клиента
2. Открытие
3. Выяснение потребностей
4. Презентация
5. Завершение сделки

Особенности

Гарвардская технология

продаж

1. Структура переговоров и продаж
2. Постановка целей на переговоры и планирование
3. Первый контакт и создание атмосферы доверия и комфорта
4. Дополнительные техники и запасные варианты если что-то пошло не так

Многоуровневая система продаж

1. Поиск клиента
2. Предварительное знакомство
3. Контакт с клиентом
4. Открытие
5. Выяснение потребностей
6. Презентация
7. Завершение сделки
8. Сопровождение клиента
9. Выход на повторные сделки

7-ми ступенчатая система продаж

1. Поиск клиента (Компании)
 2. Нахождение ЛПР
 3. Обход привратника
 4. Открытие
 5. Выяснение потребностей
 6. Презентация
 7. Завершение сделки
1. Постановка контакта
 2. Выявление потребностей
 3. Работа с возражениями
 4. Завершение сделки

А какую систему используете Вы?

Различные системы продаж

Физ.

5-ти ступенчатая система продаж

1. Поиск клиента
2. Открытие
3. Выяснение потребностей
4. Презентация
5. Завершение сделки

Особенности

Гарвардская технология продаж

1. Структура переговоров и продаж
2. Постановка целей на переговоры и планирование
3. Первый контакт и создание атмосферы доверия и комфорта
4. Дополнительные техники и запасные варианты если что-то пошло не так

Физ.л, Юр.

Многоуровневая система продаж

1. Поиск клиента
2. Предварительное знакомство
3. Контакт с клиентом
4. Открытие
5. Выяснение потребностей
6. Презентация
7. Завершение сделки
8. Сопровождение клиента
9. Выход на повторные сделки

Физ.л, Юр.

7-ми ступенчатая система продаж

1. Поиск клиента (Компании)
2. Нахождение ЛПР
3. Обход привратника
4. Открытие
5. Выяснение потребностей
6. Презентация

Агрессивная система продаж

1. Постановка контакта
2. Выявление потребностей
3. Работа с возражениями
4. Завершение сделки

Физ.
л.
Юр.Л.

А какую систему используете Вы?

Юр.
л.

Различные системы продаж

Физ.

5-ти ступенчатая система продаж

1. Поиск клиента
2. Открытие
3. Выяснение потребностей
4. Презентация
5. Завершение сделки

Особенности

Гарвардская технология продаж

1. Структура переговоров и продаж
2. Постановка целей на переговоры и планирование
3. Первый контакт и создание атмосферы доверия и комфорта
4. Дополнительные техники и запасные варианты если что-то пошло не так

Физ.л, Юр.

Многоуровневая система продаж

1. Поиск клиента
2. Предварительное знакомство
3. Контакт с клиентом
4. Открытие
5. Выяснение потребностей
6. Презентация
7. Завершение сделки
8. Сопровождение клиента
9. Выход на повторные сделки

Физ.л, Юр.

7-ми ступенчатая система продаж

1. Поиск клиента (Компании)
2. Нахождение ЛПР
3. Обход привратника
4. Открытие
5. Выяснение потребностей
6. Презентация
7. Завершение сделки

Агрессивная система продаж

1. Постановка контакта
2. Выявление потребностей
3. Работа с возражениями
4. Завершение сделки

Физ.

л.

Юр.Л.

А какую систему используете Вы?

Какая система больше всего подходит для Вашего Бизнеса?

Юр.
л.

Различные системы продаж

Физ.

5-ти ступенчатая система продаж

1. Поиск клиента
2. Открытие
3. Выяснение потребностей
4. Презентация
5. Завершение сделки

Особенности

Гарвардская технология продаж

1. Структура переговоров и продаж
2. Постановка целей на переговоры и планирование
3. Первый контакт и создание атмосферы доверия и комфорта
4. Дополнительные техники и запасные варианты если что-то пошло не так

Физ.л, Юр.

Многоуровневая система продаж

1. Поиск клиента
2. Предварительное знакомство
3. Контакт с клиентом
4. Открытие
5. Выяснение потребностей
6. Презентация
7. Завершение сделки
8. Сопровождение клиента
9. Выход на повторные сделки

Физ.л, Юр.

7-ми ступенчатая система продаж

1. Поиск клиента (Компании)
2. Нахождение ЛПР
3. Обход привратника
4. Открытие
5. Выяснение потребностей
6. Презентация
7. Завершение сделки

Агрессивная система продаж

1. Постановка контакта
2. Выявление потребностей
3. Работа с возражениями
4. Завершение сделки

Физ.

л.

Юр.Л.

А какую систему используете Вы?

Какая система больше всего подходит для Вашего Бизнеса?

Цель: выявить потребности и предложить решение

Юр.
л.

Что присутствует или отсутствует у всех продавцов?

Что присутствует или отсутствует у всех продавцов?

Мотиваци
я

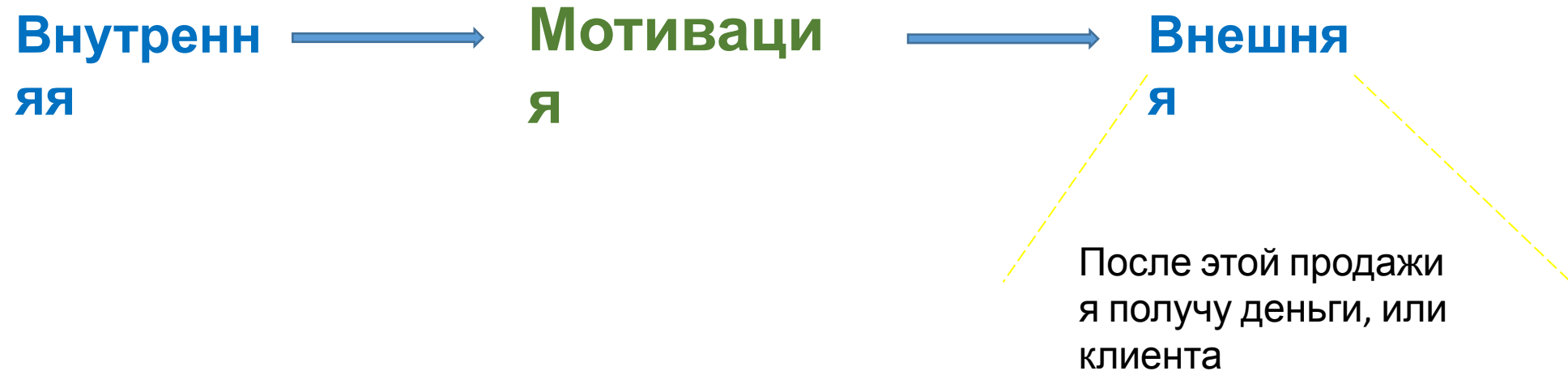
Что присутствует или отсутствует у всех продавцов?



Что присутствует или отсутствует у всех продавцов?



Что присутствует или отсутствует у всех продавцов?



Что присутствует или отсутствует у всех продавцов?

**Внутренн
я**



**Мотиваци
я**



**Внешняя
я**

Благодаря этой ситуации, я могу
Научиться заключать сделки,
казалось бы, при 100% отказе, а
это
Даст мне чувство уверенности в
Своих силах и чувство
собственной
значимости!

После этой продажи
я получу деньги, или
клиента

Что присутствует или отсутствует у всех продавцов?



**Внутренн
я**



**Мотиваци
я**



**Внешняя
я**

Благодаря этой ситуации, я могу
Научиться заключать сделки,
казалось бы, при 100% отказе, а
это
Даст мне чувство уверенности в
Своих силах и чувство
собственной
значимости!

После этой продажи
я получу деньги, или
клиента

Что присутствует или отсутствует у всех продавцов?

Первопричина

**Внутренн
я**

**Мотиваци
я**

**Внешняя
я**

Благодаря этой ситуации, я могу
Научиться заключать сделки,
казалось бы, при 100% отказе, а
это
Даст мне чувство уверенности в
Своих силах и чувство
собственной
значимости!

После этой продажи
я получу деньги, или
клиента

Что присутствует или отсутствует у всех продавцов?

Первопричина

**Внутренн
я**

**Мотиваци
я**

**Внешняя
я**

Благодаря этой ситуации, я могу
Научиться заключать сделки,
казалось бы, при 100% отказе, а
это
Даст мне чувство уверенности в
Своих силах и чувство
собственной
значимости!

После этой продажи
я получу деньги, или
клиента

Скрипты Продаж

Входящих звонков

1. На кого рассчитан
2. Что продаем
3. Ключевое действие
4. Следующие действия

Исходящих звонков

1. На кого рассчитан
2. Что продаем
3. Ключевое действие
4. Следующие действия

Личных переговоров

1. На кого рассчитан
2. Что продаем
3. Ключевое действие
4. Следующие действия

Скрипты Продаж

Входящих звонков

1. На кого рассчитан
2. Что продаем
3. Ключевое действие
4. Следующие действия

Исходящих звонков

1. На кого рассчитан
2. Что продаем
3. Ключевое действие
4. Следующие действия

Личных переговоров

1. На кого рассчитан
2. Что продаем
3. Ключевое действие
4. Следующие действия

Здравствуйте, чем могу быть полезен?

Да, это действительно так, что именно вас заинтересовало?

Уточняющие вопросы?

Давайте я уточню сколько для вас это будет стоить, или подъедем к вам сделаем все замеры и предоставим

несколько удобных вариантов с несколькими вариантами цен, или еще что-то в этом роде.

Как вас зовут, по какому номеру телефона могу с вами связаться?

Особенности заключения сделок с крупными Клиентами

Работа на резултат

Работа на результат

- Найдите минимум 10 внутренних собственных мотиваций для того, чем Вы занимаетесь! Запишите их на красивом Листке!

Работа на результат

- Найдите минимум 10 внутренних собственных мотиваций для того, чем Вы занимаетесь! Запишите их на красивом Листке!
- Найдите все компании Вашей отрасли с которыми работает желанный клиент!

| Название компании | Контакты | Информация | Дата контакта | Дата сл. Контакта |
|-------------------|-------------------------|------------|---------------|-------------------|
| ООО "Юнеско" | г. СПб (812) 6955445 | | 09.02.2014 | 12.02.2014 |

Работа на результат

- Найдите минимум 10 внутренних собственных мотиваций для того, чем Вы занимаетесь! Запишите их на красивом Листке!
- Найдите все компании Вашей отрасли с которыми работает желанный клиент!

| Название компании | Контакты | Информация | Дата контакта | Дата сл. Контакта |
|-------------------|-------------------------|------------|---------------|-------------------|
| ООО "Юнеско" | г. СПб (812) 6955445 | | 09.02.2014 | 12.02.2014 |

- Напишите скрипт разговора и выложите в группу!