



ТРЕНИНГ: ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

или пошаговое руководство по успешным
переговорам

Тренер: Коваль Андрей

Тел. 00 000 000

E-mail: Koval2@unice.com.ua

Skype: [andrew.koval5](https://www.skype.com/people/andrew.koval5)

ТРЕНИНГ: ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

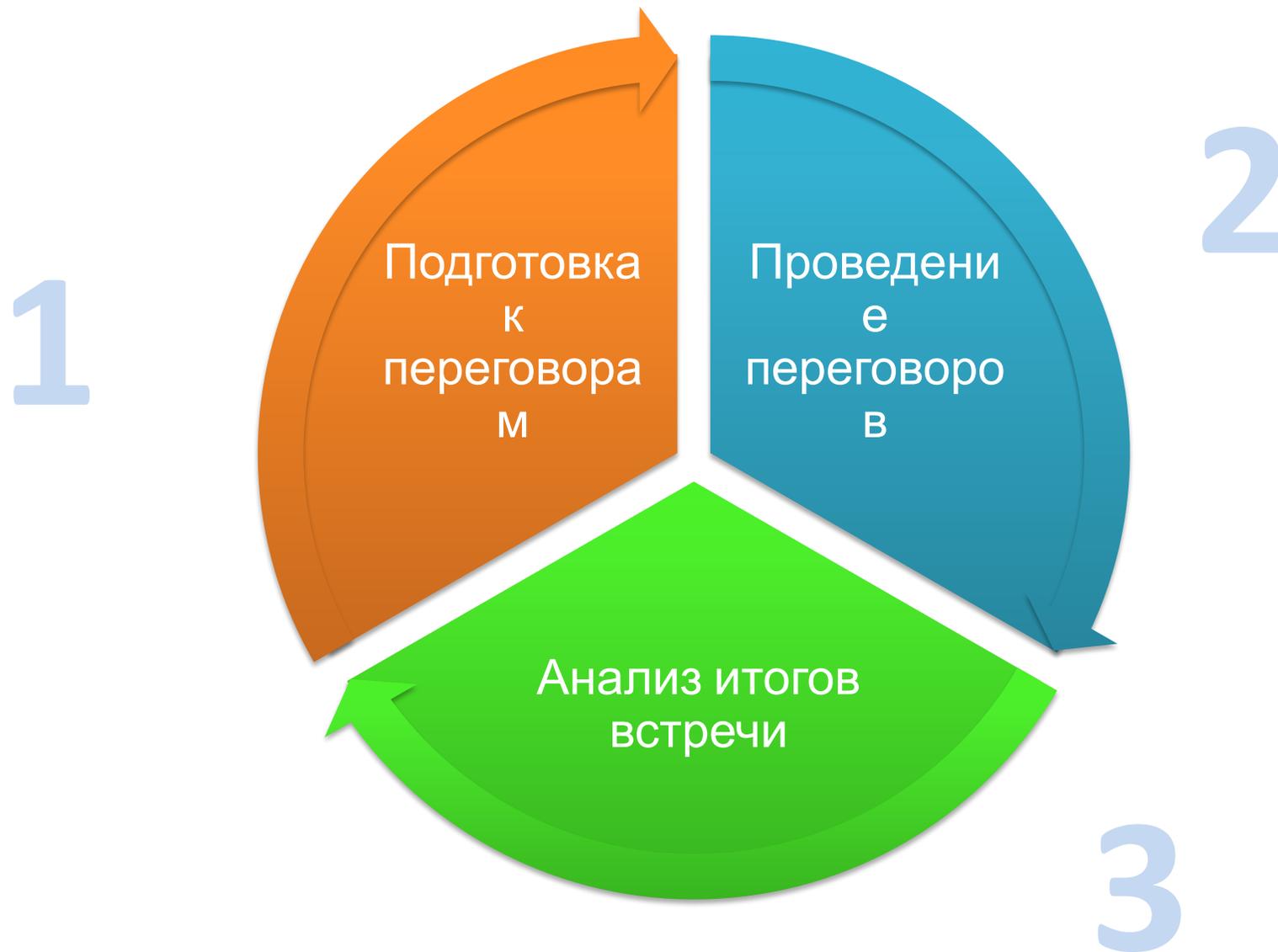
Взаимный процесс удовлетворения потребностей и ожиданий с получением выгоды



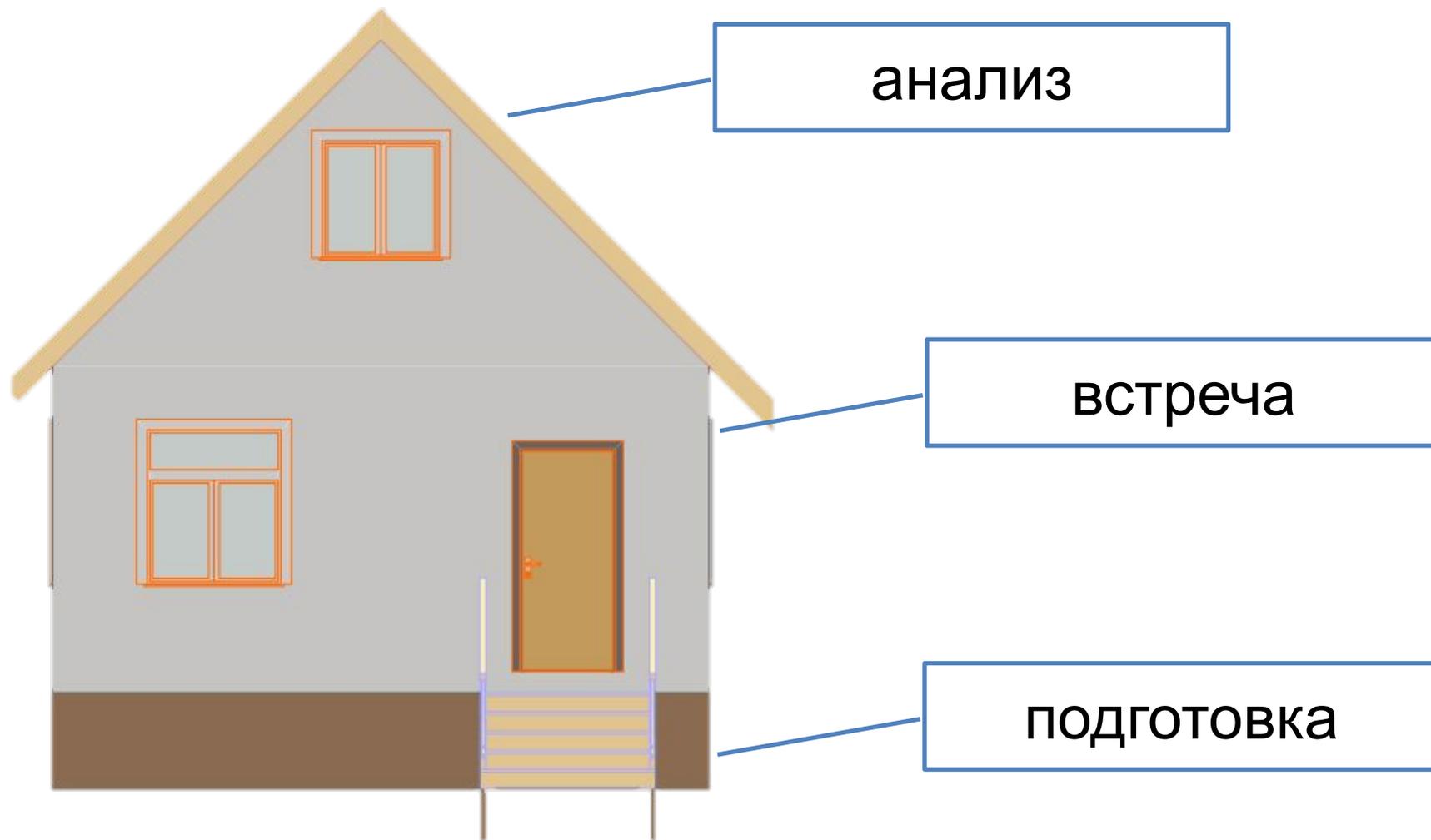
Любое общение с человеком – это ПЕРЕГОВОРЫ, цель которой «ПРОДАЖА»!



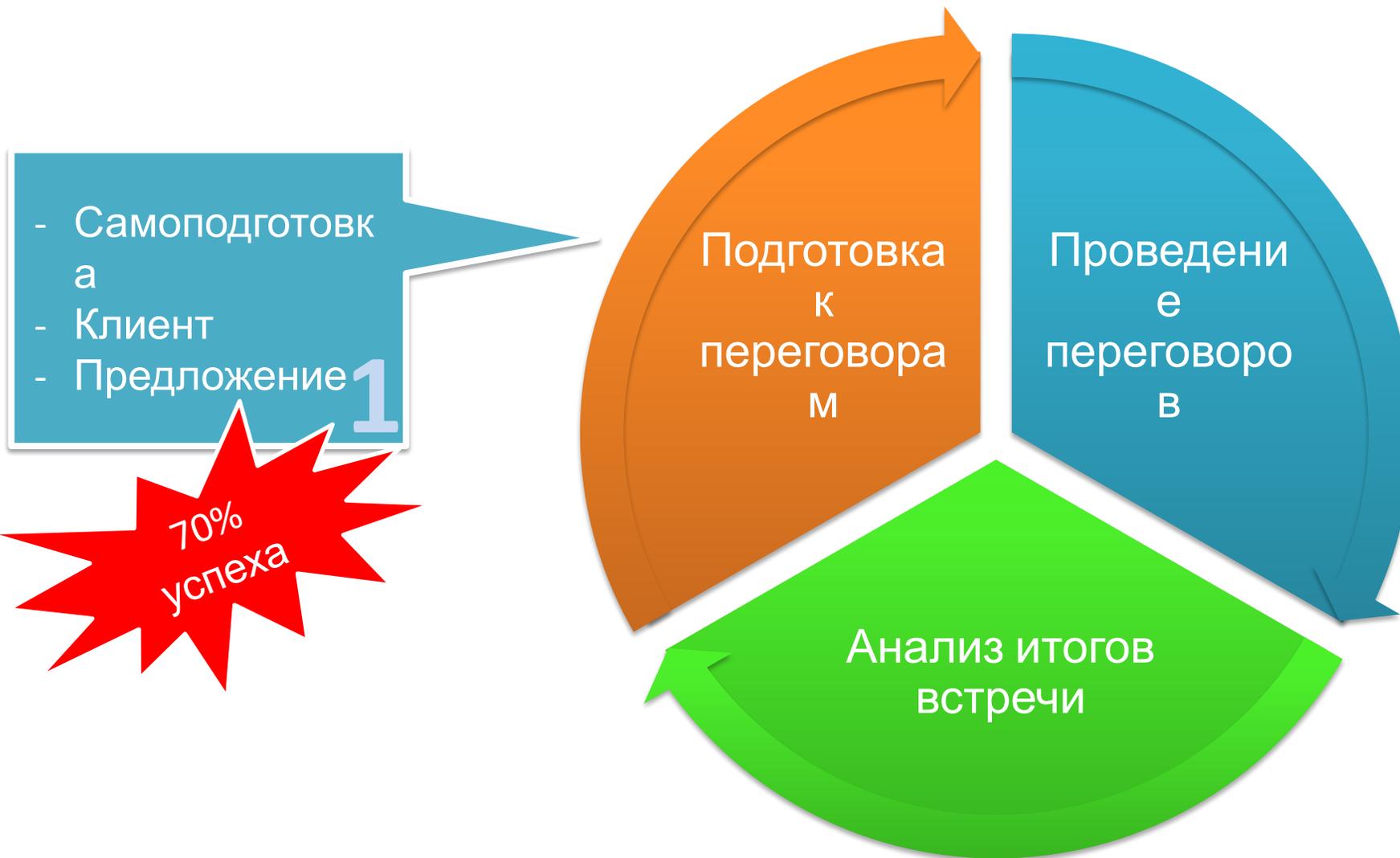
Этапы эффективных переговоров



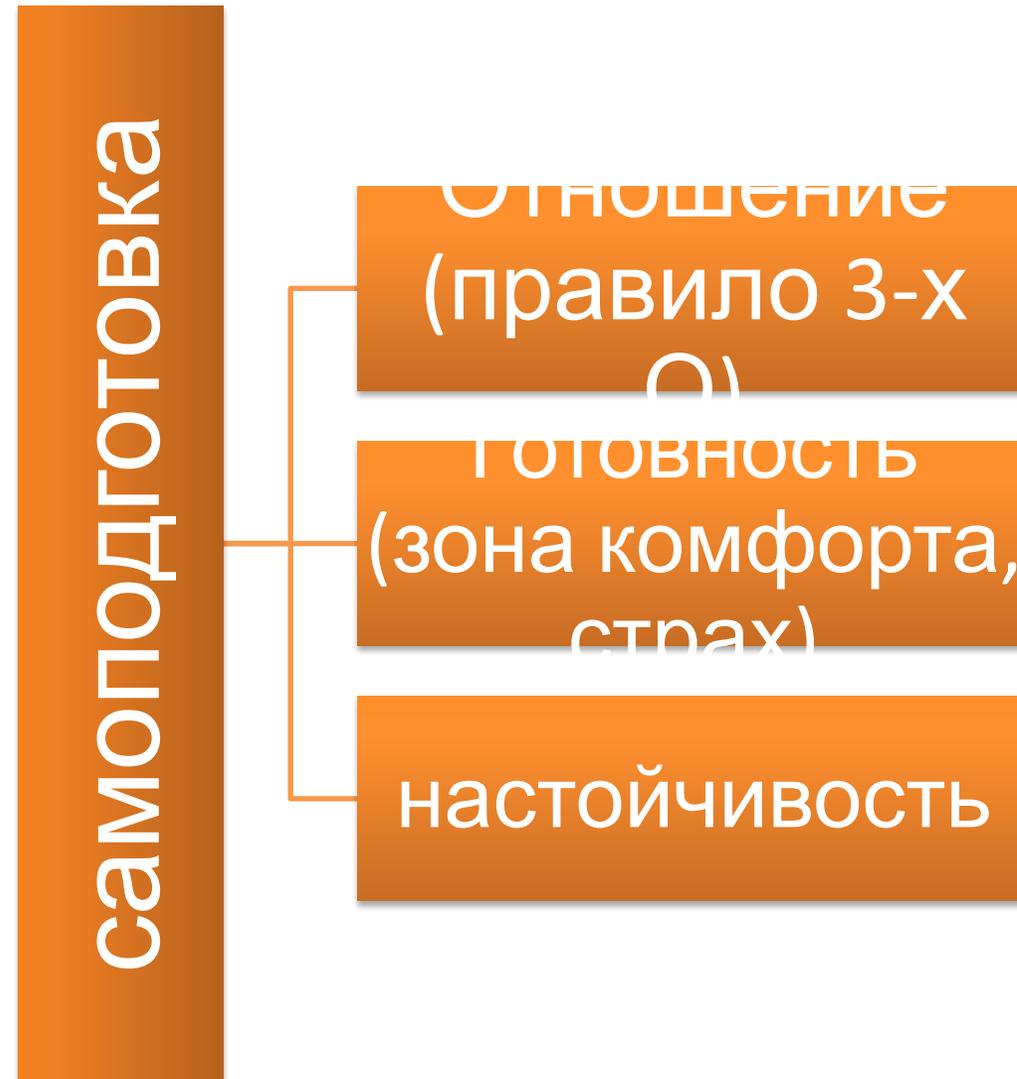
Этапы эффективных переговоров



Этапы эффективных переговоров

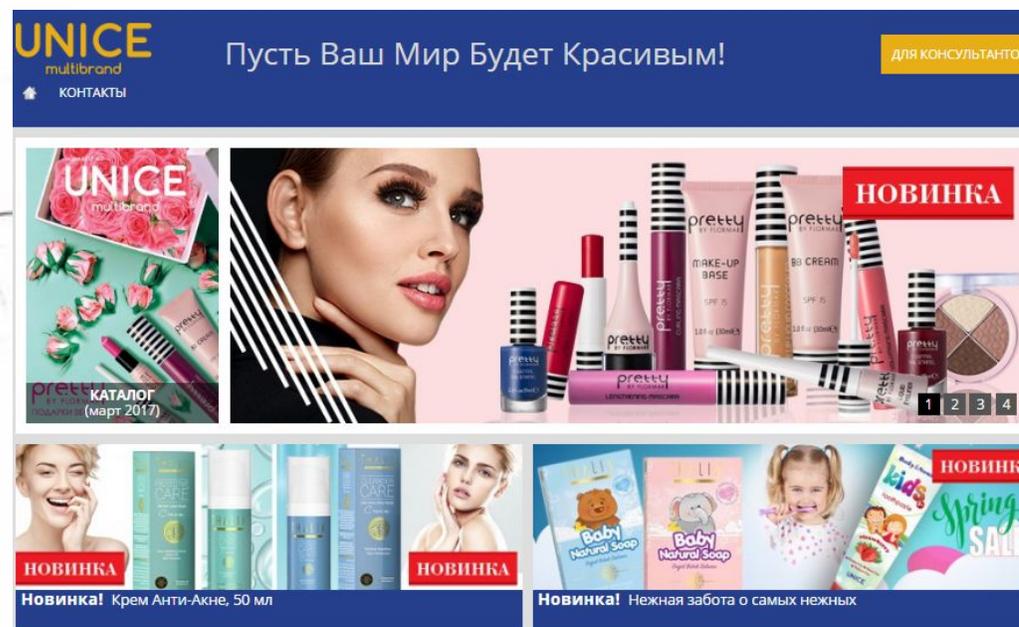


1 Подготовка к переговорам



1 Подготовка к переговорам

Правило 3-х О



Я

Компания/продукт

Клиент



1 Подготовка к переговорам

ГОТОВНОСТЬ



Страх

- ✓ Идентифицировать
- ✓ Хорошая подготовка
- ✓ Практика, практика и ещё раз практика

1 Подготовка к переговорам

ГОТОВНОСТЬ

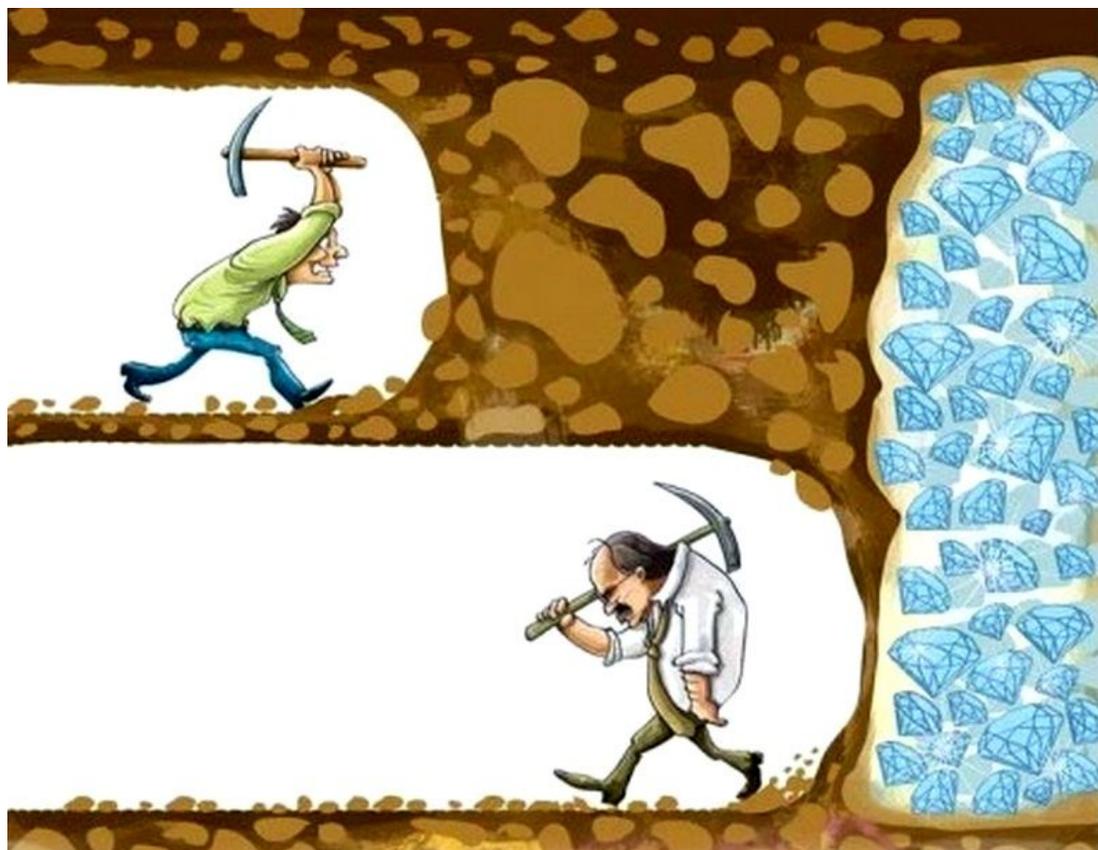
- ✓ Изменить обычный порядок дня
- ✓ Взять на себя новые обязательства
- ✓ Поставить себе цель, которая потребует больших перемен



Зона комфорта

1 Подготовка к переговорам

Настойчивость



Волевое качество личности,
умение добиваться
поставленной цели,
преодолевая внешние и
внутренние трудности

1 Подготовка к переговорам

- Клиент
- Поиск
 - Привлечение
 - Приглашение
 - Планирование

1 Подготовка к переговорам

Поиск (1й шаг - список знакомых)

- ✓ Составляем
- ✓ Анализируем
- ✓ Используем
- ✓ Пополняем



1 Подготовка к переговорам

Составление списка



1 Подготовка к переговорам

Анализ списка

100% Да	100% Нет	50X50
- - - - -	- - - - -	- - - - -

1 Подготовка к переговорам

Привлечение (Анализ)



1. Люди имеющие опыт сетевого бизнеса. Люди которые занимались или занимаются МЛМ.
2. Люди имеющие малый бизнес.
3. Специалисты высокого класса (парикмахеры, визажисты, косметологи , фитнес тренера, врачи и т.д.)
4. Профессиональные продавцы. Умеющие продавать.
5. Люди имеющие авторитет в своем окружении. Влиятельные

1 Подготовка к переговорам

Анализ списка

Продаем бизнес со статуса
Золотой Директор!



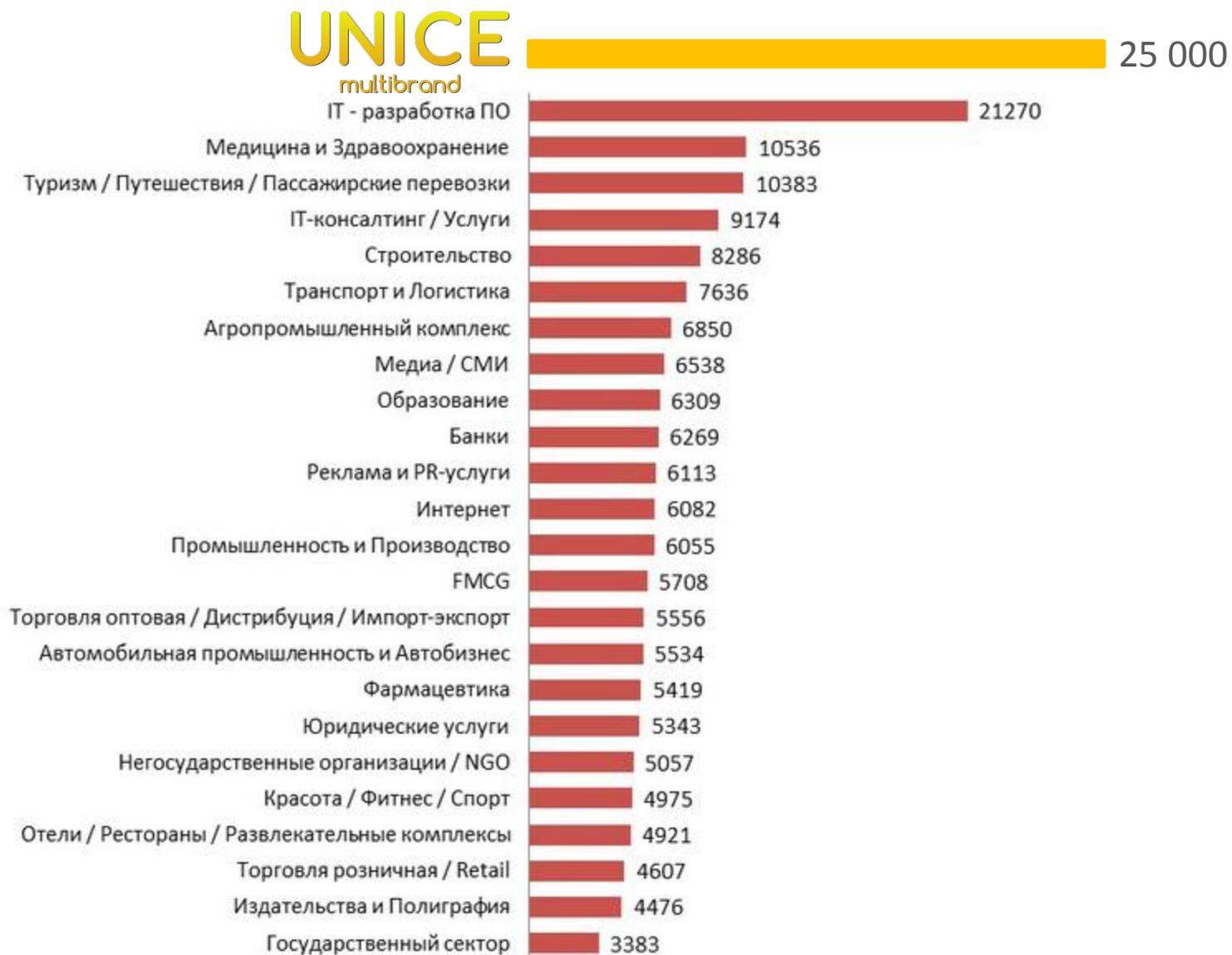
Золотой директор это: Стабильный доход



25 000
грн.



Золотой директор это:



Золотой директор это: Ежегодный отдых за счет компании



Золотой директор это:

Участие во всех обученииях, фокус-группах, круглых столах, обсуждениях важных вопросов компании



Золотой директор это:

Участие в ежегодной итоговой конференции компании



Золотой директор это: Профессиональное бизнес - портфолио



Основные критерии:

- ✓ ЛЗ – 50ББ
- ✓ 2 Директора (в разных ветках до 3 линии)
- ✓ экстра оборот 2 500ББ



1 Подготовка к переговорам

Что мотивирует к действию (к «покупке»)

Проблема

Решить

Потребность

Удовлетворить

Ценность

Увеличить



Этапы эффективных переговоров

- Самоподготовка
- Клиент
- Предложение **1**

70%
успеха

- Проведение переговоров
- Анализ итогов встречи
- Подготовка к переговорам

1 Подготовка к переговорам

Приглашение на встречу



Виды звонков:

- ✓ Звонки знакомым
- ✓ Звонки по рекомендациям
- ✓ «Холодные» звонки

1 Подготовка к переговорам

Приглашение на встречу



- ✓ Цель: ДОГОВОРИТЬСЯ
- ✓ Задача: ЗАИНТРИГОВАТЬ («продать» встречу)
- ✓ Длительность – 3 минуты
- ✓ Лучшее время: 10.00 – 12.00

1 Подготовка к переговорам

Приглашение на встречу



План звонка:

- ✓ Приветствие/представление
- ✓ Вопрос о времени
- ✓ ПИК
(прелюдия+интрига+комплимент)
- ✓ Назначение встречи
- ✓ Завершение разговора

1 Подготовка к переговорам

Планирование встречи



- ✓ Организация хода встречи
- ✓ Организация контекста встречи

1 Подготовка к переговорам

Планирование встречи



- ✓ Внешний вид, настрой
- ✓ Место проведения
- ✓ Инструменты
- ✓ План разговора

1 Подготовка к переговорам

Внешний вид

Для Вас

- ✓ Чувство принадлежности
- ✓ Уверенность в себе
- ✓ Настрой на работу
- ✓ Профессионализм



Встречают по одежке, а провожают по



1 Подготовка к переговорам

Внешний вид

Для клиента

- ✓ Серьёзность компании
- ✓ Вы и имидж компании
- ✓ Доверие

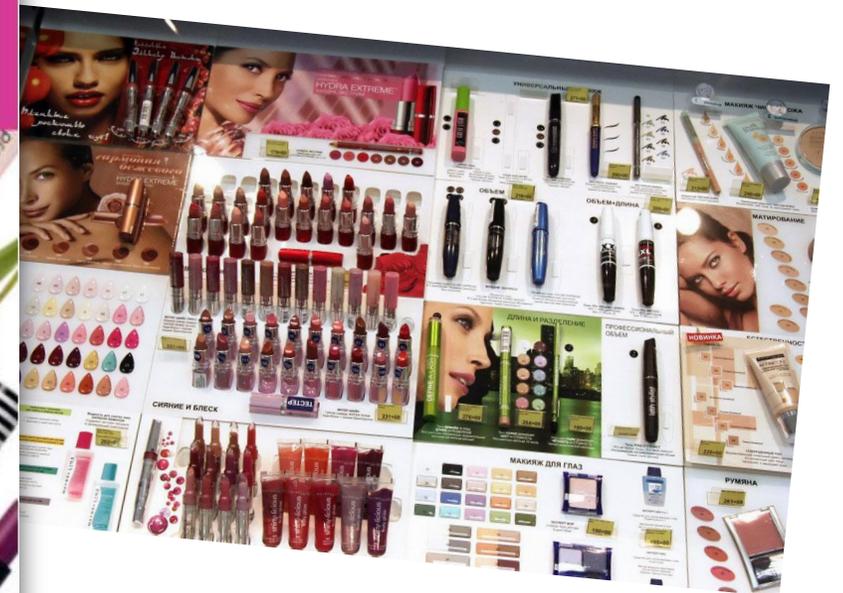


Встречают по одежке, а провожают по



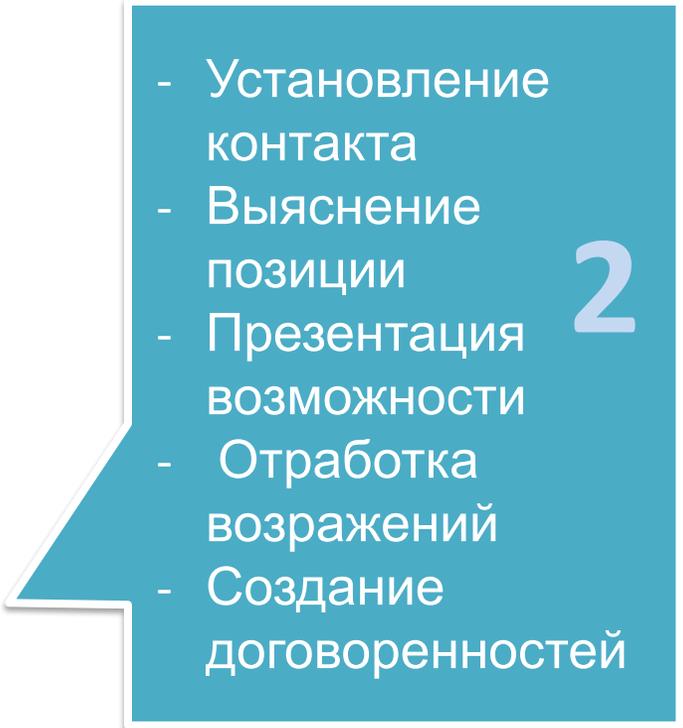
1 Подготовка к переговорам

Инструменты



Этапы эффективных переговоров

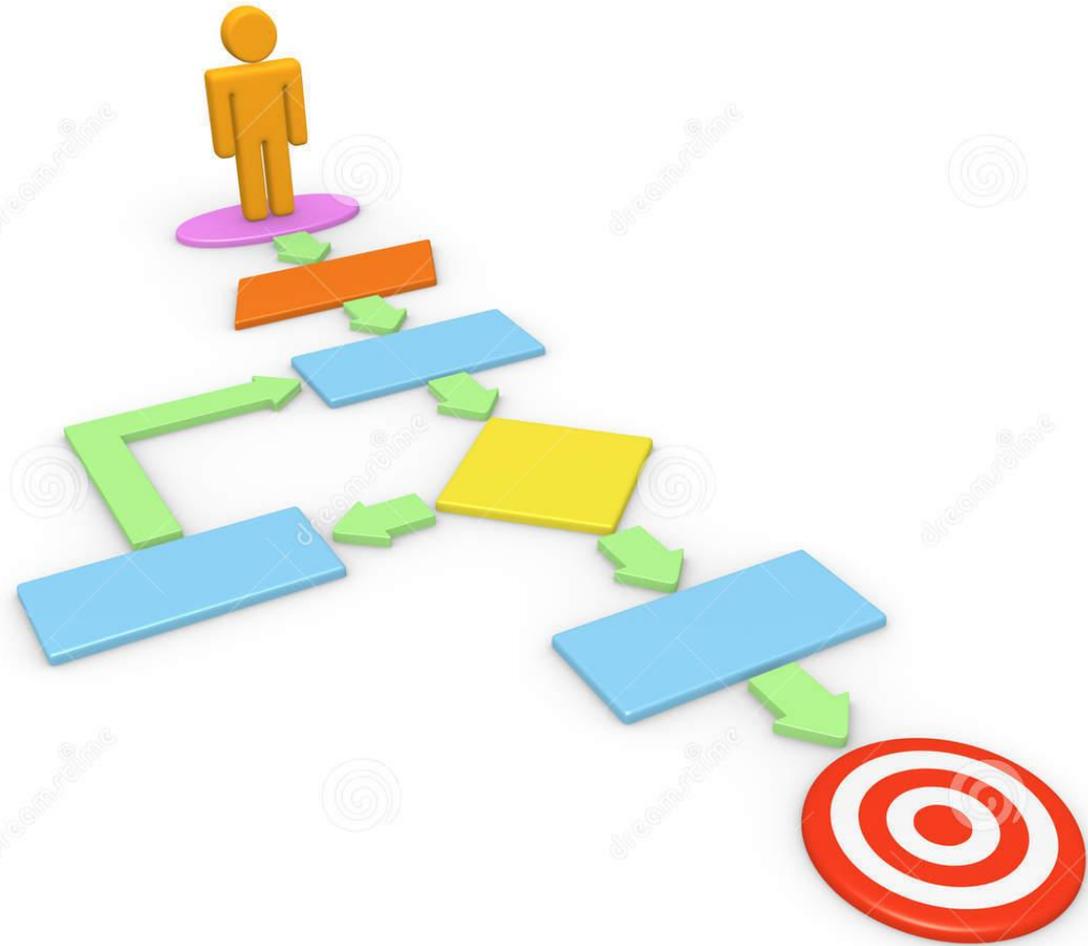
- Проведение переговоров
- Анализ итогов встречи
- Подготовка к переговорам

- 
- Установление контакта
 - Выяснение позиции
 - Презентация возможностей
 - Отработка возражений
 - Создание договоренностей
- 2

2 Проведение встречи

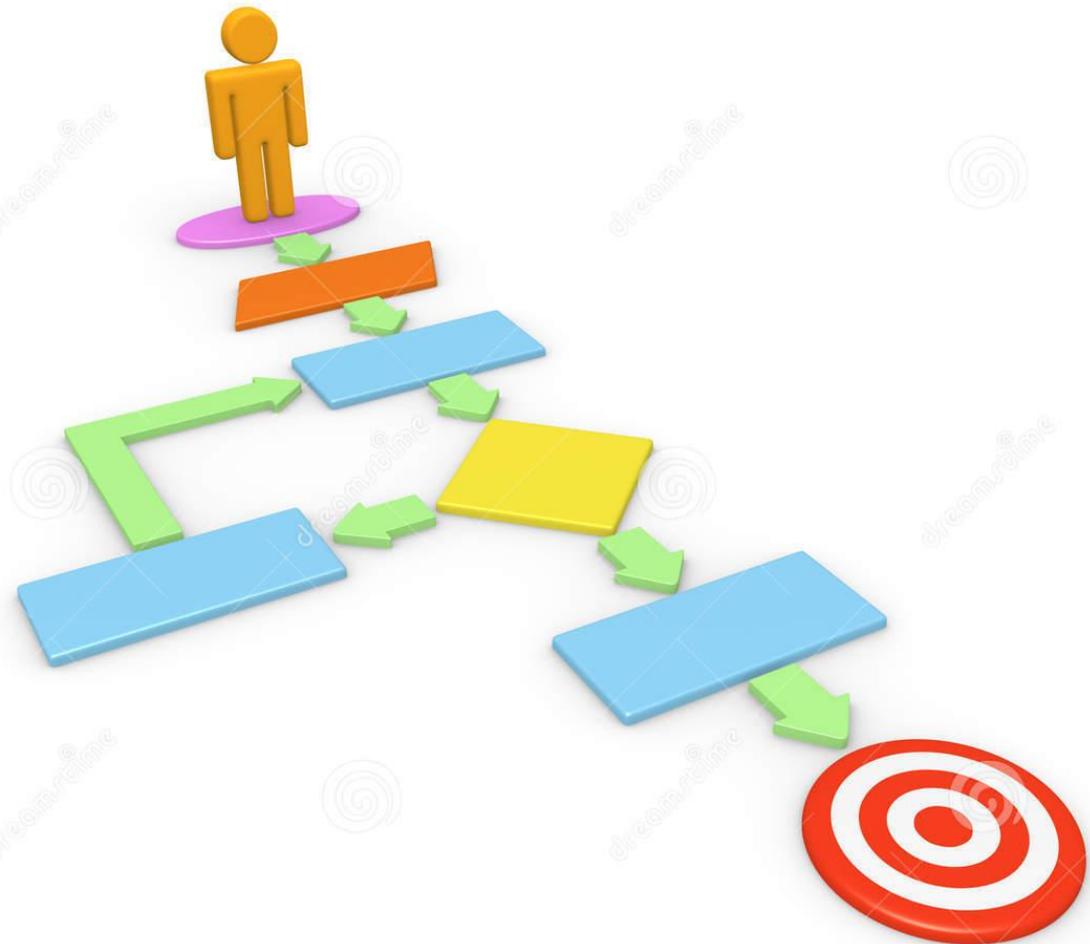
Установление контакта (последовательность Вашей речи)

- ✓ Приветствие
- ✓ Малый разговор
- ✓ Бриф
- ✓ Закрепление ожиданий
- ✓ Формулировка позиций
- ✓ Мост для дальнейшей коммуникации



2 Проведение встречи

Установление контакта (последовательность Вашей речи)



Цель

- ✓ Удерживать интригу
- ✓ Сформировать интерес
- ✓ Включить внимание

2 Проведение встречи

Что мотивирует к действию (к «покупке»)

Проблема

Решить

Потребность

Удовлетворить

Ценность

Увеличить



2 Проведение встречи

Выяснение позиции

Явные

Выявить



Скрыты

Сформировать

2 Проведение встречи

Выяснение позиции

Искусство задавать вопросы

- ✓ Вопрос привязка.
- ✓ Альтернативные вопросы.
- ✓ Закрытые вопросы.
- ✓ Открытые вопросы.
- ✓ Вопрос – вовлечение.
- ✓ Переключающие вопросы.



2 Проведение встречи

Выяснение позиции

СКРИПТ + ВОЛШЕБНЫЙ ВОПРОС

2 Проведение встречи

Презентация возможностей

3 компонента
презентации

Х характеристик

П а преимуществ

В а выгод
а



2 Проведение встречи

Презентация возможности

3 компонента
презентации

- Х** Кто такой
- П** ^{ЗД} Почему с Юнайс
- В** ^{лучше} Какой может быть
результат



Золотой директор это:

- ✓ Стабильный доход от 10 500 грн. (средний от 26 000 грн.)
- ✓ Ежегодное признание от компании в виде поощрительной поездки на лучший курорт мира
- ✓ Статус позволяющий принимать участие во всех обученнях, фокус-группах, круглых столах, обсуждениях важных вопросов компании.
- ✓ Участие в ежегодной итоговой конференции компании
- ✓ Профессиональное бизнес-портфолио



2 Проведение встречи

Отработка возражений



Почему возражения возникают

- ✓ Непонимание
- ✓ Чувство не уверенности
- ✓ Не желание быть обманутым
- ✓ Негативный предыдущий опыт
- ✓ ...

2 Проведение встречи

Отработка возражений Шаги работы с возражениями:

1. Выслушиваем
2. «Соглашаемся»
3. Присоединяемся
4. Уточняем
5. Аргументируем
6. Обратная Связь



2 Проведение встречи

Отработка возражений

Методы работы с возражениями

- ✓ На потом
- ✓ Прямое отрицание
- ✓ Игра на опережение
- ✓ Бумеранг
- ✓ Компенсация
- ✓ Третий не лишний



2 Проведение встречи

Создание договоренностей



Этапы эффективных переговоров

- Проведение переговоров
- Анализ итогов встречи
- Подготовка к переговорам

- Анализ встречи
- Самоанализ
- Планирование

3

3 Анализ итогов встречи

Самоанализ

- Что получилось отлично?
- Что необходимо улучшить?



3 Анализ итогов встречи

Анализ встречи

- Насколько достигнута цель переговоров?
- Что помогло в достижении?
- Что мешало?
- Чем я помог собеседнику?



3 Анализ итогов встречи

Планирование



1 день =
1
встреча



Март						
пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

20 рабочих дней = 20
встреч



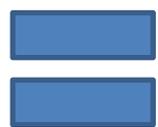
Потенциальных ЗД

3 Анализ итогов встречи

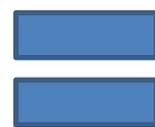
Планирование



Потенциальны
х ЗД/мес.



Потенциальны
х ЗД/год



3 Анализ итогов встречи

Планирование



=

Статус
бриллиантово
го директора

3 Анализ итогов встречи

Всего два действия

- Делай сам
- Научи других

Этапы эффективных переговоров

- Самоподготовка
- Клиент
- Предложение

1

- Проведение переговоров
- Анализ итогов встречи
- Подготовка к переговорам

- Установление контакта
- Выяснение позиции
- Презентация возможностей
- Отработка возражений
- Создание договоренностей

2

- Анализ встречи
- Самоанализ
- Планирование

3

ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

Принцип ABC – лучший метод работы в бизнесе прямых продаж



ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

Принцип АВС – лучший метод работы в бизнесе прямых продаж

Customer
(Клиент)



Advisor
(Специалист)

Bridge (Мостик)

ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

Принцип ABC – лучший метод работы в бизнесе прямых продаж

В с помощью **А** реализует цель по рекомендации бизнеса для **С**

Ваша задача в период обучения

- Начало общения, управление
- Быть помощником
- Помогать А, со... приводя примеры
- Помогать С зада... вопросы
- Одолжить материалы



3 категории А, силой которых стоит воспользоваться



1. Региональный менеджер
2. Наставник, вышестоящие лидеры
3. Мероприятия, тренинги



Let your world be NICE!

With your fashion partner

UNICE
multibrand

