

Система подготовки суперпродавцов в новых условиях

Авторская программа Луговых Светланы
Вайбер, Ватцап, Телеграм 89221016560

Почему именно Вас пригласили?

1. Вы в структуре Светланы Луговых
2. Вы были активны в предыдущем каталоге
3. Вы проявили себя и это дает основание, что Вам дополнительный доход ИНТЕРЕСЕН.

Если да, то укажите сумму, которую вы намерены заработать до 31 декабря

Зачем Вам эта сумма?

**Если нет сильного желания, то вред ли преодолеть свой
обычный «режим» получится**

У кого получится точно

- 1) Кто будет делать задания если не получается
- 2) Кто будет слушать и смотреть вокруг с целью найти свой метод на все 100%
- 3) Кто будет верить в себя и готов дойти до 20 декабря вместе

Как будем осваивать новые технологии

1. Онлайн (живой и в записи)
2. Задания на каждый день, обсуждения в группе ВК
3. Личное сопровождение меня и вашего наставника через Ватцап, Вайбер, Теллеграм

Четверг новые знания

Пятница, суббота Действия

Воскресенье -обсуждаем,корректируем, делаем заказ

Понедельник, вторник – действия

Среда – обсуждаем, корректируем тексты, действия, делаем заказ

Какие технологии осваивать будем ?

- 1) Сбора информации для выявления потребностей
- 2) Формула продажи выгод
- 3) Индивидуальные продажи
- 4) Корпоративные продажи
- 5) Одноминутных презентаций

Продажи вчера и сегодня



Вчера: Эй, кому надо ?

Сегодня :Только для вас потому что:

Возраст

Род занятий

Материальная обеспеченность

Хобби

Семейное положение

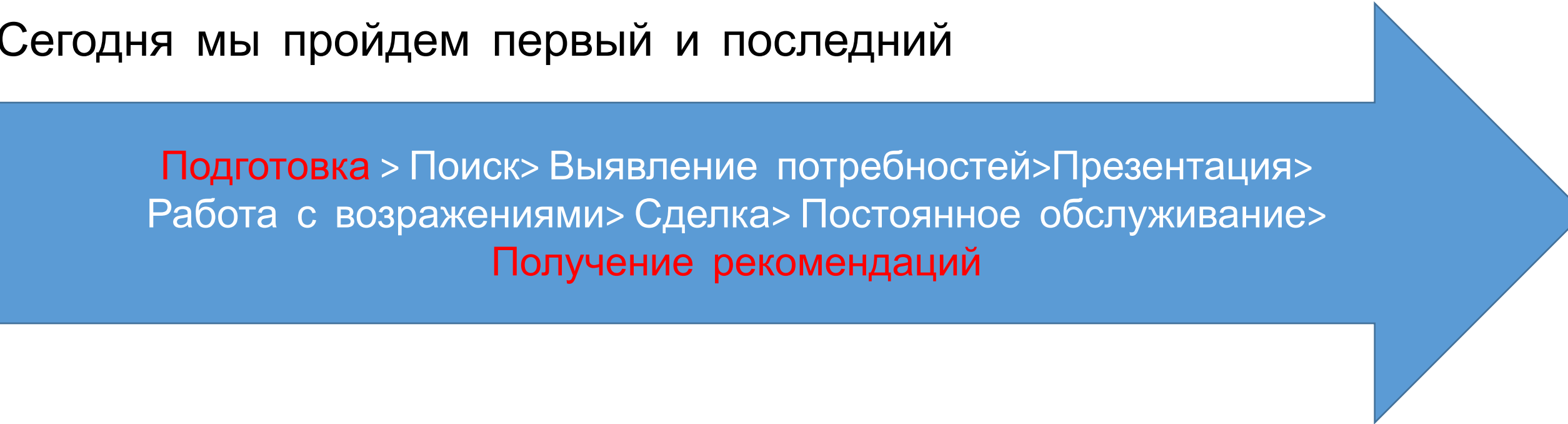
Образование

Схема продаж Классика

Сделаем Анализ себя!

Какой пункт самый сложный для вас? В чем сложность встречали?

Сегодня мы пройдем первый и последний



Подготовка > Поиск > Выявление потребностей > Презентация >
Работа с возражениями > Сделка > Постоянное обслуживание >
Получение рекомендаций

Чек лист на подготовку себя

1. Одежда: колготы, туфли, деловая одежда, не более 7 предметов!
2. Внешний вид: ногти, волосы, глаза, губы, запах тела
3. «Тревожный чемоданчик»: каталог свой проклееный,
2 каталога подписаны
4. Тестер, авторучка, ежедневник
5. Телефон: заряжен + зарядка дополнительная + Приложение FL
6. Написано:, план презентации, вопросы и возражения клиента
7. Проверить на сайте наличие того, что буду показывать

Скрипт для вовлечения

- Добрый вечер! Это(ваше имя)
- Есть 1 минута поговорить со мной?
- Мне нужен твой совет.
- Как ты думаешь, нашим подругам(коллегам) интересней будет попробовать новую пептидную косметику или ароматы осени от Фаберлик?
- Мучаюсь с выбором.
- А что если я вышлю тебе (занесу) каталог и мы вместе отметим какая продукция поможет в Новый год(лучше выглядеть,создать подарки.....)
- Значит высылаю сейчас (завтра) встречаемся (техника выбор без выбора)

Техника выбор без выбора

Применяется везде!

Первое предложение точное второе неточное (или
наоборот)

(оба нужное только вам)

Например Ты соберешь игрушки сейчас или через 10
минут?

Встретимся в среду утром или уже в 14.00?

Вам удобнее занести завтра в 12.3 или уже поближе в
вечеру?

ОК! (и повторяете выбор того кто согласен)

Домашнее задание

Завтра до 21.00 написать кто ваша целевая аудитория

- Для написания скриптов
- Для создания вопросов
- Для создания 1 минутных презентаций

Какие технологии осваивать будем ?

- 1) Сбора информации для выявления потребностей
- 2) Формула продажи выгод
- 3) Индивидуальные продажи
- 4) Корпоративные продажи
- 5) Одноминутных презентаций

Подведем итог первой встречи

1. Вы знаете зачем вам учиться продажам
- 2 Вы представляете схему продаж
- 3.Вы знаете свое слабое место в продажах

Список знакомых и решение с кем будем работать