

Фраза

«Персонал обучать нельзя купить готовых специалистов»

Где «правильно» ставить «!»?

Персонал обучать! Нельзя купить готовых специалистов!

Персонал обучать нельзя! Купить готовых специалистов!

Супер-продавец

Умение продавать

. Умение слушать

. Умение задавать вопросы

. «Владение языком»

. Технологии, техники, приемы продаж

Форматы тренировок техник продаж

- .Самоанализ**
- .Письменные заготовки**
- .Видео запись**
- .Аудио запись**
- .Ролевая игра**
- .Совместные визиты / переговоры**
- .Наблюдение за успешными коллегами**
- .Чтение книг / статей**
- .Просмотр фильмов**
- .Обмен опытом**
- .Обучение других**
- .Предварительная подготовка**

Этапы личных продаж

0. Подготовка

- .Установление контакта
- .Выяснение потребностей
- .Презентация предложения, аргументация
- .Работа с возражениями
- .Завершение сделки

Установление контакта

Формирование первого впечатления (правило 15 секунд)

- *Правило 4 плюсов*
 - *Улыбка*
 - *Комплимент*
 - *Имя*
 - *Позитив в первых словах*
- *Приветствие / Приемы первого шага*

Взятие ответственности

Мысли свои собери ты в узду —
не охай
не ахай!
Выполнил план —
посылай всех в пи**у.
Не выполнил — сам иди
на**й

