

ПРОДАЖИ



# 3 ПРОСЬБЫ

- ▶ Мобильные телефоны
- ▶ Будьте открыты к информации


# 3 ПРОСЬБЫ

- ▶ Мобильные телефоны
- ▶ Будьте открыты к информации
- ▶ Активная обратная связь

БОГАТСТВО



ЧТО ЭТО?



Богатство – это обилие  
материальных ценностей (в  
нашем мире это деньги)

ВСЕ ХОТЯТ СТАТЬ БОГАТЫМИ



ВСЕ ХОТЯТ СТАТЬ БОГАТЫМИ

Монахи





ВСЕ ХОТЯТ СТАТЬ БОГАТЫМИ

Монахи

Сумашедшие

Как стать богатым?



Что нужно уметь, чтобы стать богатым?

СОЗДАВАТЬ

ПРОДАВАТЬ


Что такое продажа?

Продать – передать кому-либо в  
собственность за плату

Продать – передать кому-либо в  
собственность за плату


Продажи ВЕЗДЕ







Все действия в нашем мире  
происходят, чтобы получить  
обратный эффект

- 
- ▶ Почему не завершается сделка?

- 
- ▶ Почему не завершается сделка?
  - ▶ Что мешает сделкам

- 
- ▶ Почему не завершается сделка?
  - ▶ Что мешает сделкам
  - ▶ Кто в ЭТОМ виноват?



ОТВЕТСТВЕННОСТЬ – ЭТО КЛЮЧ К УСПЕХУ

R



Я

ТЫ



Я

ТЫ

МЫ





Я

ТЫ

МЫ

ОНИ




ПРОДУКТ

# ПРОДУКТ

▶ ЦЕНА

# ПРОДУКТ

- ▶ ЦЕНА
- ▶ КАЧЕСТВО



НЕЛЬЗЯ создать продукт, который  
удовлетворит потребности всем  
ЛЮДЯМ.



ДЛЯ ЭТОГО НУЖЕН ПРОДАВЕЦ

—

чтобы показать ценность  
продукта.

# КОНКУРЕНТЫ



НЕТ Конкуренентов

—

не нужен отдел продаж



# УСЛОВИЯ РАБОТЫ



Условия работы

—

влияет на работоспособность и результаты



Любой процесс в бизнесе  
мешает продажам.

Все в компании должно работать  
на продажах

# Факторы личных эффективных продаж

# Факторы личных эффективных продаж

- ▶ Техники продаж (инструментарий)

# Факторы личных эффективных продаж

- ▶ Техники продаж (инструментарий)
- ▶ Компетентность (знание продукта, сферы)

# Факторы личных эффективных продаж

- ▶ Техники продаж (инструментарий)
- ▶ Компетентность (знание продукта, сферы)
- ▶ Опыт (время работы в продажах)



# Факторы личных эффективных продаж

- ▶ Техники продаж (инструментарий)
- ▶ Компетентность (знание продукта, сферы)
- ▶ Опыт (время работы в продажах)
- ▶ Личность продавца (Отношение к продажам / Вера в дело)



Как сохранять позитивный  
эмоциональный настрой?

ЭМОЦИЯ= ФАКТ - ОЖИДАНИЕ

ЭМОЦИЯ= ФАКТ - ОЖИДАНИЕ

$$-1 = 0 - 1$$

ЭМОЦИЯ= ФАКТ - ОЖИДАНИЕ

$$-1=0-1$$

$$0=1-1$$

ЭМОЦИЯ= ФАКТ - ОЖИДАНИЕ

$$-1 = 0 - 1$$

$$0 = 1 - 1$$

$$0 = 0 - 0$$

ЭМОЦИЯ= ФАКТ - ОЖИДАНИЕ

$$-1=0-1$$

$$0=1-1$$

$$0=0-0$$

$$1=1-0$$