



Холдинг Охранных Структур «КЕДРЪ»

На страже Ваших интересов!

Визит торгового представителя «КЕДРЪ» в торговую точку

Компании не нужны просто торговые представители, которые просто ходят по клиентам

– компании необходимы успешные торговые представители, приносящие результат!

Результативным посещением торговой точки считается посещение, результатом которого стал:

- «Новый договор»*
- «Лояльный клиент»*



Составляющие результата

- Успешный торговый
- Инструменты торгового
- Системность действия (технология)

Успешный торговый – какой он?

Клиентов раздражают:

- Неряшливо или вызывающе одетые торговые
- Невежливые, болтливые
- Неуверенные в себе люди
- Неорганизованные
- неподготовленные торговые представители

Успешный торговый – какой он?

Клиентам нравятся:

- Опрятно одетый
- Коммуникабельный
- Уверенный
- Осведомленный



Инструменты (рабочие документы) торгового

- Презентор (буклет с презентациями)
- Прайс-лист
- Бланк типового договора
- Бланк задач по клиенту
- Маршрутный лист (маршрут)
- Текущие документы (сертификаты и т.д.)
- Тема будущих встреч



ЧЕТЫРЕ ШАГА посещения торговой точки

1. Подготовка к визиту
2. Проверка текущей ситуации
3. Переговоры
4. Завершение визита

ШАГ 1. Подготовка к визиту (новый клиент)

Прежде чем войти в точку, торговый представитель обязан:

- Проверить рабочую папку на наличие рабочих документов необходимых для переговоров (прайс-лист, презентор, договоры), приготовить визитку
- Подготовить себя психологически к предстоящим переговорам
- Записать время начала визита



ШАГ 2. Проверка ситуации (новый клиент)

- Внешний вид точки
- Вид внутри точки
- Определение конкурентов
- Пересмотр цели визита, определение новых приоритетов
- Получение информации о лицах, принимающих решения



ШАГ 3. Переговоры (новый клиент)

**ПЕРЕХОДИТЬ К ЭТОМУ ШАГУ, ПОКА НЕ ВЫПОЛНЕНЫ
ШАГ 1 и ШАГ 2, – БЕССМЫСЛЕННО И ОПАСНО!**

- Установление контакта
- Презентация
- Переговоры
- Оформление договора, отсроченный визит

ШАГ 3. Переговоры (основные ошибки)

Торговый не знает, о чем говорить

Торговый не знает, что предложить

Торговый не может ответить на возражения клиента



ШАГ 3. Переговоры (возражения клиента)

Шаги преодоления возражений:

1. Получить
2. Понять и запомнить
3. Определить весь перечень возражений клиента
4. Выявить приоритетные
5. Преодолеть возражения
 - Свойства и выгоды
 - Самая частая ошибка! Забывают о выгодах!!!!
 - Трансформация свойств в выгоды

ШАГ 3. Переговоры (возражения клиента)

Ключевые моменты в преодолении возражений:

- Принимайте!
- Не спорьте!!
- Готовьтесь!!!

ШАГ 3. Переговоры (возражения клиента)

Составление книги возражений:

- Собрать возражения в форуме на сайте
- Обобщить и выработать ответы в форуме на сайте
- Ежемесячное обновление в форуме на сайте



ШАГ 4. Завершение визита

Прежде чем покинуть торговую точку, торговый представитель обязан:

- Записать время окончания визита
- Сделать записи в рабочих документах
- Провести анализ ситуации

ИТОГО

- Торговый представитель должен быть:

- Коммуникабельным

- Уверенным

- Целеустремленным

- Осведомленным

- Он должен уметь:

- Правильно определять цели и выставлять приоритеты

- Работать с возражениями

- Строгое выполнение пошаговости действий



Не забываем про акции и спец. цены!!!

