



Фрагмент раздаточного материала к тренингу

ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ



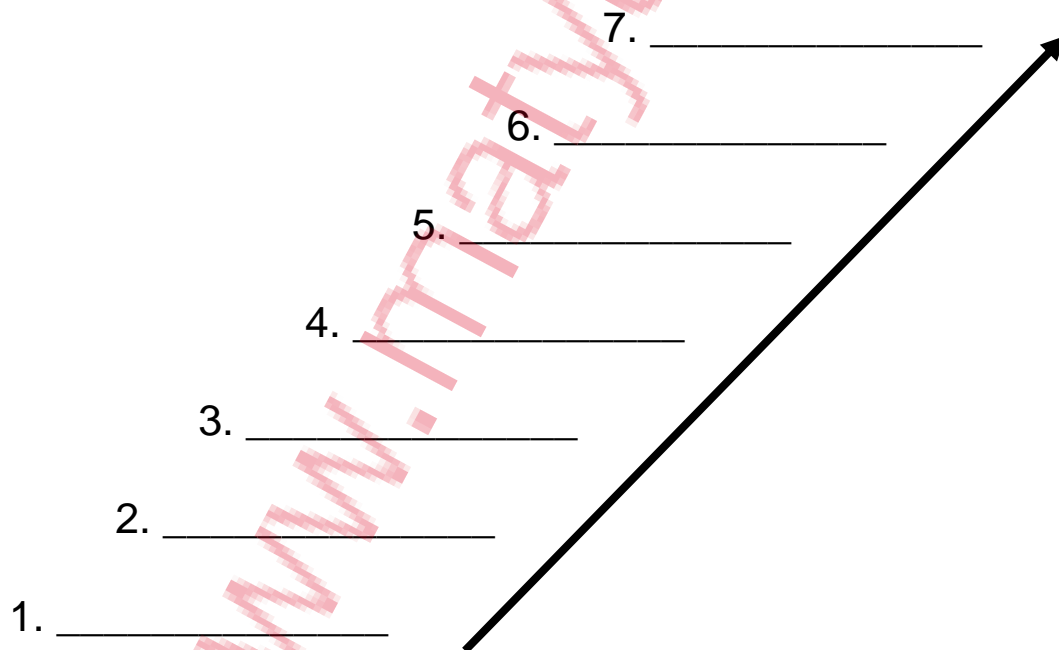
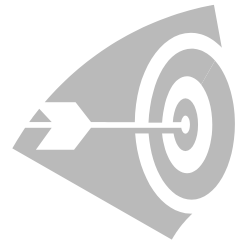
Ведущий: Виталий Матюхин
бизнес-тренер, бизнес-консультант, коуч
+7 (926) 369-98-65
info@matyuhin.pro
<http://matyuhin.pro>



Продажа – это...

ЭТАПЫ ПРОДАЖ

Цель max. _____
mid. _____
min. _____



Правила прохождения этапов:

1. Правило времени: _____
2. Правило целостности: _____



ТЕХНИКА СПИН

S ituation	выяснить ситуацию, в которой клиент находится сейчас
P roblem	показать, что в данной ситуации у клиента могут возникнуть сложности либо подчеркнуть текущие сложности
I mplication	показать клиенту, к чему могут привести данные сложности в будущем, если их не начать решать уже сейчас
N eed to pay off	поддержать желание клиента изменить текущую ситуацию

С

П

И

Н



ТЕХНИКИ РАБОТЫ С ВОЗРАЖЕНИЯМИ

1. Логический метод
2. Эмоциональный метод
3. Ссылка на нормы
4. Мысленная покупка
5. Потерянное преимущество
6. Суммирующее завершение
7. Приведение примеров
8. Пауза
9. Треугольник
10. Метафоры



6 ЭТАП – ЗАВЕРШЕНИЕ СДЕЛКИ

«Всегда закрывай сделку!»

Техники завершения сделки:

1. Предложить приобрести

2. Иллюзия выбора

3. Метод Сократа

4. Завершение с риском (манипуляция временем)

5. Завершение с уступками

