

ТАБЛИЦА №1

Описание 12 навыков продаж в 5 этапах продаж по методу бизнес-тренера Прокопьева Дмитрия



1. Установление контакта	2. Выявление потребностей	3. Презентация	4. Обработка возражений	5. Завершение сделки
<p>Продавец, умеющий со скоростью звука установить контакт с клиентом, становится «своим в доску», и покупатели открывают ему свои секреты.</p>	<p>Продавцы, выявляющие потребности клиентов – это профессиональные советчики и уверенные помощники для покупателей. Им клиенты говорят: «Это именно то, что я хотел!»</p>	<p>Продавцы, владеющие нашими навыками презентации, обезоруживают покупателя практически идеальным продающим предложением.</p>	<p>Такие продавцы любое, даже неявное, возражение тут же изящно и легко превращают в повод для завершения сделки.</p>	<p>Эти продавцы понимают всю неэффективность фразы «приходите к нам еще». Они любят доводить дело до денег тут же, на месте, если клиент готов.</p>
<p>Навык 1.1. 5 баллов Имя – Имя – Имя</p> <p>Продавец за минуту становится «своим в доску». Это дает ему возможность сразу задавать любые вопросы.</p>	<p>Навык 2.1. 10 баллов Вопрос на выявление потребностей</p> <p>Продавец способен быть профессионалом и экспертом в глазах клиентов. Покупатели доверяют его советам.</p>	<p>Навык 3.1. 2 балла Свойства в Выгоды</p> <p>Продавая дрель, продавец продает не дрель, а «отверстия в стене».</p>	<p>Навык 4.1. 5 баллов Определять все возражения</p> <p>Продавец «читает между строк» и выявляет даже скрытые возражения. Клиент понимает, что его слышат и слушают.</p>	<p>Навык 5.1. 20 баллов Направляющий вопрос и побуждение</p> <p>Продавец делает деньги «здесь и сейчас», завершая сделки даже с теми клиентами, которые хотели «еще подумать».</p>
<p>Навык 1.2. 5 баллов Комплимент и похвала</p> <p>Продавец способен открыть двери к любым клиентам и добраться до их самых глубоких желаний.</p>	<p>Навык 2.2. 15 баллов Вопрос на формирование потребностей</p> <p>Продавец способен работать с клиентами, которые «сами не знают, чего им надо».</p>	<p>Навык 3.2. 10 баллов Вопрос после презентации</p> <p>Продавец всегда предлагает только то, что нужно покупателю и тут же проверяет: «Вам, ведь, именно это важно, не так ли?»</p>	<p>Навык 4.2. 5 баллов Вопросом на вопрос Вопрос-Ответ-Вопрос</p> <p>Владея этим навыком, продавец отучается сразу предлагать скидку. Продавец растворяет любые типы возражений.</p>	
<p>Навык 1.3. 5 баллов Управление притягательностью</p> <p>Продавец «ведет клиентов за руку» во время разговора: от знакомства и напрямик до кассы.</p>	<p>Навык 2.3. 15 баллов Активное слушание 1, 2 уровни</p> <p>Продавец беседует с клиентом доверительно, как с давним другом, консультируя покупателя на его же языке.</p>	<p>Навык 3.3. 3 балла Активное слушание 3 уровень. Подитог.</p> <p>Продавец реализует каждый шанс увеличить средний чек, подводя подитог в продажах. Это секретное оружие комплексных и «долгих» продаж.</p>		

Узнайте больше техник и приемов на нашем блоге с бесплатными уроками:
Смотрите последние разработки и новые техники на нашем видеоканале:

<http://d-prok.ru>
www.youtube.com/user/dprokopyev