

Владимир Якуба

Продажи. Команда. Лидерство



ДОЖИМ КЛИЕНТА: 28 способов продавать день-в-день!

КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА

Почему не удается продать с первого раза? Две дороги перед стартом «дожима». Антиждуну. О главном в продажах. Техника бенчмаркинга. Таблица исследования конкурентов. Трехшаговая модель анализа конкурента: вопросы, невидимка, e-mail. Анализ корректности.

Реалити-практикум: Звонок конкуренту, «вытягивание информации», анализ.

ПЕРВЫЙ КОНТАКТ

Бизнес-процессы для пересмотра. Упрощенная схема последовательности действий: БП- ВХОД-ИКТ- CRM-Напоминание-Действие. 4 варианта действий, если клиент не взял трубку. Чем заменить роботизированные скрипты: «Как могу обращаться, чем помочь» и пр. «Пацаки» и «Чатлане» – двухшаговая модель продаж.

АНАЛИЗ КЛИЕНТА. Расширение контактов.

Как знать о клиенте больше? Секретари. Обход «людей фильтров». 3-х минутный сбор информации о поставщиках и клиентах. **КДП-подход в анализе данных о клиенте:** Сотрудники, кандидаты, соц. сети, СМИ. ЯП-метод.

Техника преодоления барьеров. Секрет 25-го слухового кадра. Принцип ПВО в продажах: «Свой-чужой». 7 легенд вытягивания информации у секретаря: «В лоб», «Письмо», «Забыл» и т.д.

Реалити-практикум: Звонок клиенту, «переговоры с секретарем».

СТРАХИ

Работа в «негативной среде». ...Настроиться, собраться, узнать побольше и другие ненужные отговорки самому себе. Нейтрализация страха методом А. Емельяненко. Два страха, одно желание и генетическая память – корни страха. Принцип Даниэля Дефо. 4 источника страха в продажах и жизни. Опасность или страх – «терминология мозга».

СКРИПТЫ ПРОДАЖ

Телефонный дожим. 3 универсальных скрипта продаж. Метод «КПД 100»: Контакт, Продажа, Договоренность. Метод «ДПС»: Дата, повод, структура, метод «Куратор». Как продолжать диалог даже если клиенту «неудобно» говорить. Правило 30 секунд. ЦБ-подход в продажах. Как показать настойчивость вместо навязчивости. Методы, позволяющие делать 2,3,4 и т.д. уместный звонок клиенту без лишнего напряжения. Техника завершения диалога с возможностью позвонить всегда и получать «да»! Метод «Мишель Монахэн и Тома Круза».

ВОЗРАЖЕНИЯ и отговорки.

Как вскрывать истинные возражения? Переход на откровенность. 11 вариантов ответов на «Дорого».

Работа с ценой. Способы обработки возражений: «Я подумаю», «Ничего нового», «Это дорого», «Поговорим об этом через неделю (год)», «Отправьте на e-mail», «Нам ничего не нужно», «У нас есть поставщик», «У меня нет времени для встречи», «Перезвоните как-нибудь в другой раз», «Дорого», «Хочу скидку» и др.

ВСТРЕЧА в В2В и В2С.

Дожим на встрече и в розничном бизнесе. 6 пунктов влияния. Метод «Гира», корректировка расположений, оцифровывание выгод, псевдоснижение желания продать, правильный «уход», туманная перспектива и др. Как «дожимать», чтобы получить больше здесь и сейчас?

УДЕРЖАНИЕ

Стратегия допродаж и пост-продаж 2 к 1: Offline и online стратегии: Группы в соц сетях, видео-маркетинг, загрузка сайта, e-mail маркетинг, приложение для смартфонов, карта кликов, CRM, автоматизированные скрипты и пр.