

Владимир Якуба

Продажи. Команда. Лидерство



ДОЖИМ КЛИЕНТА 2.0: продажи без возражений

ВХОДЯЩИЙ / ИСХОДЯЩИЙ ПОТОК

21 пример самых худших звонков на «входе». Скрипты продаж. Анализ, создание и внедрение. Как превратить «ждунов» в эффективных менеджеров. Как «зацепить» с первой минуты? ИКТ-скрипт-отработка первых 20 секунд диалога в 5-ти форматах: от входящих звонков B2B до торгового зала B2C. Консультант Никулин или менеджер Вицин? Вход в диалог по методу Новосельцева. 30/70 – неврозы от продаж, как избавиться? Подход «Тищенко». Прием сизый-зеленый. 8 составляющих бизнес-процесса в ОП.

Реальный звонок менеджеру – проверка работы на «входе».

ПОТРЕБНОСТИ И «ЦЕНОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ»

Тройные «удары» клиента: спросил - узнал цену – сказал «перезвоню». Противодействие уходу клиента от вопросов. 2 подхода в диалоге с клиентом: Ведомый – ведущий. 4 метода «СОВ». Скрипты перезвона. 4 приема получения мобильного клиента. 7 правил быстрых продаж. ЭЦВ – торг. Экспертная продажа по «Кельбергу». Структурное преподнесение информации: Оглавление, пункты и жесты на личной встрече. 4 правила для Шарапова.

ВОЗРАЖЕНИЯ. 9 ПРАВИЛ, 15 ТЕХНИК.

Универсальная СВ–обработка любого возражения. МЧС-подход смены психологического настроения. Аргументация методом «ТАИД». Подмена слов. Корректное перебивание ИВ-подходом. «Химия продаж». Универсальные техники: ППП (Повтори, поддержи, продолжай), «Маугли», Некоторые-большинство, 1+1 (Давайте вместе...), техника «За и против», техника «Провокаций», «Возражение в довод», «Грабли», «Звезда», отказ, уход, 123 и др.

СДЕЛКА и ДОПРОДАЖИ

Вы продаете телегу или космический корабль? 4 канала воздействия. УМТП – каждый раз переходи к сделке. «Маккона»-алгоритм допродаж. Два добавочных пункта при покупке. Технология допродаж: как заставить захотеть купить «что-то еще». 90%-ный подход к увеличению среднего чека на +25%.

ТЕКСТОВЫЕ ПРОДАЖИ. КОПИРАЙТИНГ

Как заставить e-mail работать на вас. Правила «текстовых переговоров». Как создавать мотивирующие тексты после диалога? Что увидят за 2 секунды. ИЗСВП – структура: Имя, завязка, структура, правильный вопрос, мотивирующая подпись.

ПРОДАЖИ ЧЕРЕЗ МЕССЕНДЖЕРЫ

Как выстраивать «многоходовки» в мессенджерах. 5 методов воздействия на клиента через Whats App/Viber/Telegram. Правила написания текстов, методы «поддерживания клиента», Геолокация, аудио и видеосообщения. Скрытые возможности мессенджеров, которые вы будете использовать первыми. Автоматическая замена текста в Iphone и Android. Как отвечать за 2 секунды и удивлять клиента скоростью реакции?

ОТКАЗЫ и ОЖИДАНИЕ

Техника мягкого давления в режиме ожидания. Как реагировать на 2 типа отказов. Уход от «я вам перезвоню», «давайте созвонимся», «если что я сам наберу» и т.д. Что делать, если клиент не берет трубку? «СДАМ»-техника работы с отказами. Полезные паразиты для возвращения доверия и «дожимав». Как заменить «Кортизол» на «Эндорфин»?