

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? 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».

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.

ДОЖИМ и ДОПРОДАЖИ

12 способов дожима до сделки: потерянное преимущество, психологический заложник, космический корабль и др. 4 канала воздействия. УМПТ – 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 “подергивания 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»?