

Техники продаж

Аукционный метод продаж

Орехов Вадим

Руководитель ЦО
БЕСТ «Офис на Петровке»
Бизнес-тренер,
Разработчик и ведущий
учебных программ.

**+7 916 016 2222,
orehov@napetrovke.ru**

КТО МЫ?

- 1 год Учебному Центру на Петровке.
- Программы обучения стажеров без опыта.
- Собственная система обучения.
- Используем элементы различных успешных теорий, инструментов, методов и технологий продаж.
- Подтвержденный результат.

Чему учу я?

«Я учу продавать, другие учат консультировать»

Чему учу я?

«Я учу продавать, другие учат консультировать»

Как это работает?

Чему учу я?

«Я учу продавать, другие учат консультировать»

Как это работает?

1. Продавец

Чему учу я?

«Я учу продавать, другие учат консультировать»

Как это работает?

1. Продавец
2. Продавец

Чему учу я?

«Я учу продавать, другие учат консультировать»

Как это работает?

1. Продавец
2. Продавец
3. Продавец

Чему учу я?

«Я учу продавать, другие учат консультировать»

Как это работает?

1. Продавец
2. Продавец
3. Продавец
4. Продавец

Чему учу я?

«Я учу продавать, другие учат консультировать»

Как это работает?

1. Продавец
2. Продавец
3. Продавец
4. Продавец
5. Агент по недвижимости.

Только так, никак иначе!

Техники

Вопросы

Вопросы

1. Оставить своё ЭГО за дверью.

Вопросы

1. Оставить своё ЭГО за дверью.
2. Выключить эксперта. Я НИЧЕГО НЕ ЗНАЮ О КЛИЕНТЕ.

Вопросы

1. Оставить своё ЭГО за дверью.
2. Выключить эксперта. Я НИЧЕГО НЕ ЗНАЮ О КЛИЕНТЕ.
3. Представить себя 5-летним ребенком.

Вопросы

1. Оставить своё ЭГО за дверью.
2. Выключить эксперта. Я НИЧЕГО НЕ ЗНАЮ О КЛИЕНТЕ.
3. Представить себя 5-летним ребенком.

Поэтому...

Вопросы

1. Оставить своё ЭГО за дверью.
2. Выключить эксперта. Я НИЧЕГО НЕ ЗНАЮ О КЛИЕНТЕ.
3. Представить себя 5-летним ребенком.

Поэтому...

НЕ СПЕШИТЬ ПОКАЗЫВАТЬ МЕТОД!

Вопросы

1. Оставить своё ЭГО за дверью.
2. Выключить эксперта. Я НИЧЕГО НЕ ЗНАЮ О КЛИЕНТЕ.
3. Представить себя 5-летним ребенком.

Поэтому...

НЕ СПЕШИТЬ ПОКАЗЫВАТЬ МЕТОД!

Узнать больше о ситуации клиента.

ЭМОЦИИ vs ЛОГИКА

ЭМОЦИИ vs ЛОГИКА



ЭМОЦИИ vs ЛОГИКА

Что будет, если одна обезьяна из одной стаи встретит другую обезьяну из другой стаи?



ЭМОЦИИ vs ЛОГИКА

Что будет, если одна обезьяна из одной стаи встретит другую обезьяну из другой стаи?

- Какую реакцию ожидать?



ЭМОЦИИ vs ЛОГИКА

Что будет, если одна обезьяна из одной стаи встретит другую обезьяну из другой стаи?

- Какую реакцию ожидать?

1. Драться



ЭМОЦИИ vs ЛОГИКА

Что будет, если одна обезьяна из одной стаи встретит другую обезьяну из другой стаи?

- Какую реакцию ожидать?
 1. Драться
 2. Убегать



ЭМОЦИИ vs ЛОГИКА

Что будет, если одна обезьяна из одной стаи встретит другую обезьяну из другой стаи?

• Какую реакцию ожидать?

1. Драться
2. Убегать
3. Прятаться



КАКАЯ СВЯЗЬ С СОБСТВЕННИКАМИ?

АКТИВНОЕ СЛУШАНИЕ

АКТИВНОЕ
СЛУШАНИЕ
ПРИЁМЫ

АКТИВНОЕ СЛУШАНИЕ ПРИЁМЫ

1. Вопросы.

АКТИВНОЕ СЛУШАНИЕ ПРИЁМЫ

1. Вопросы.
2. Повторение последних слов.

АКТИВНОЕ СЛУШАНИЕ

ПРИЁМЫ

1. Вопросы.
2. Повторение последних слов.
3. Поддержка (присоединение).

АКТИВНОЕ СЛУШАНИЕ

ПРИЁМЫ

1. Вопросы.
2. Повторение последних слов.
3. Поддержка (присоединение).
4. Невербальные сигналы.

АКТИВНОЕ СЛУШАНИЕ

ПРИЁМЫ

1. Вопросы.
2. Повторение последних слов.
3. Поддержка (присоединение).
4. Невербальные сигналы.
5. Паралингвистические сигналы.

АКТИВНОЕ СЛУШАНИЕ

ПРИЁМЫ

1. Вопросы.
2. Повторение последних слов.
3. Поддержка (присоединение).
4. Невербальные сигналы.
5. Паралингвистические сигналы.
6. ...

НАПОСЛЕДОК...

НАПОСЛЕДОК...

ТЕХНИКА «ЕСЛИ...»

НАПОСЛЕДОК...

ТЕХНИКА «ЕСЛИ...»

Всем Успеха и много сделок!