

The background of the slide features a blue-tinted image. In the foreground, two men are seated in chairs, facing each other in a coaching or interview session. The man on the left is leaning back with his hand to his chin, while the man on the right is leaning forward, gesturing with his hands. In the background, a large globe is visible, and the silhouettes of the two men are repeated in a larger, semi-transparent scale behind the main text.

Коучинг в продажах

Техники выяснения потребностей

Алексей Осипенко.

Алексей Осипенко

СПИКЕР С 20 ЛЕТНЕМ ОПЫТОМ.

-БИЗНЕС-ТРЕНЕР С 14 ЛЕТНИМ СТАЖЕМ

ОБУЧИЛ 150+ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ.

-ПРОВЕЛ 2000+ ТРЕНИНГОВ

ОБУЧИЛ 20000+ ЧЕЛОВЕК

-СОЗДАЛ 25 УЧЕБНЫХ ПРОГРАММ ДЛЯ ПРОДАВЦОВ И РУКОВОДИТЕЛЕЙ.

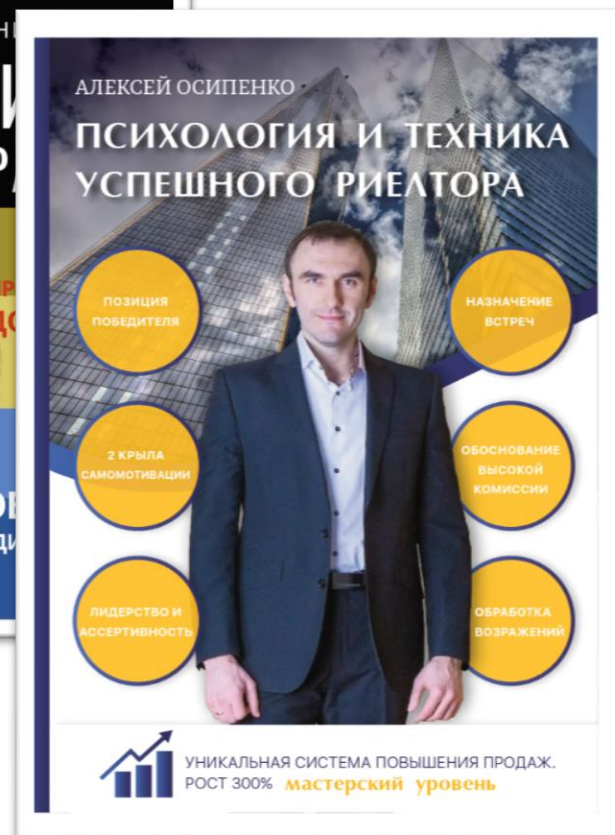
КЛИЕНТЫ: МТС, МИЭЛЬ, CENTYRU21, МЕГАПОЛИС СЕРВИС, МИЦ, МЕТР РОШЕ,..., PONYEXPRESS, РУССКОЕ МОРЕ...

РОСТ ПРОДАЖ НЕКОТОРЫХ КЛИЕНТОВ В 4 РАЗА.

**-СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ ТРЕНЕР СИНЕРГИИ, IRS, ДИПЛОМИРОВАННЫЙ
ПРЕПОДАВАТЕЛЬ ПСИХОЛОГИИ, КОУЧ ICS**

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ КУРСОВ МБА: МИРИТ, МЦФР, МБШ.

.



**Подарок.
Он-лайн школа
продаж и переговоров**

www.gsl.su/on

Какие 3 профессиональные цели вы ставите на этот год?

Что в вашей нынешней работе наиболее ценно для вас?

Чему бы вы хотели научиться у ваших коллег?

Что мешает вам достигать большего в вашем развитии?

Коучинг – это метод общения, который помогает **здоровым** людям **самостоятельно** находить ответы, как достигать большего и **лучшего**

- Есть много идей и целей, но нет энергии.
- Есть много энергии, но нет цели.
- Засиделись на дне или уперлись в потолок.
- Страх начать важное дело.
- Неуверенность в общении со значимыми людьми.
- Не удовлетворен финансовыми результатами.
- Угнетает чувство вины, за прошлые ошибки.
- Успешен, но не удовлетворён.
- Хаос в сознании...

КОУЧ-ПОЗИЦИЯ



KAK © 2015



KAK © 2015



KAK © 2015

**Выяснение/формирование
потребностей.**

Разговором управляет тот, кто...

Что нужно знать о клиенте.

ориентация в товаре

ситуация побуждающая к покупке

срочность

финансовые возможности

фоновая мотивация

проблема ПИН (проблемные, извлекающие, направляющие)

кто принимает окончательное решение

Ориентация в
товаре

- Что вы знаете о риелторах, их услугах, ценах...? Что вы знаете о продаже квартиры?

Предметность

- На сколько точно вы определились? Что вы ожидаете от нас?

Ситуация
побуждающая к
покупке

- Зачем вам это? Что побуждает вас это делать?

Срочность

- Когда вы готовы начать? Когда вы готовы подписать договор? Когда вы готовы оплатить?

Финансовые возможности

- Какую сумму оплаты работы риелтора Вам 1....., 2....., 3.....?

Фоновая мотивация

- Что для вас важно в работе риелтора кроме выполнения основных задач?

Проблемы сПИН

- Какие проблемы сейчас беспокоят Вас? Что будет если...?

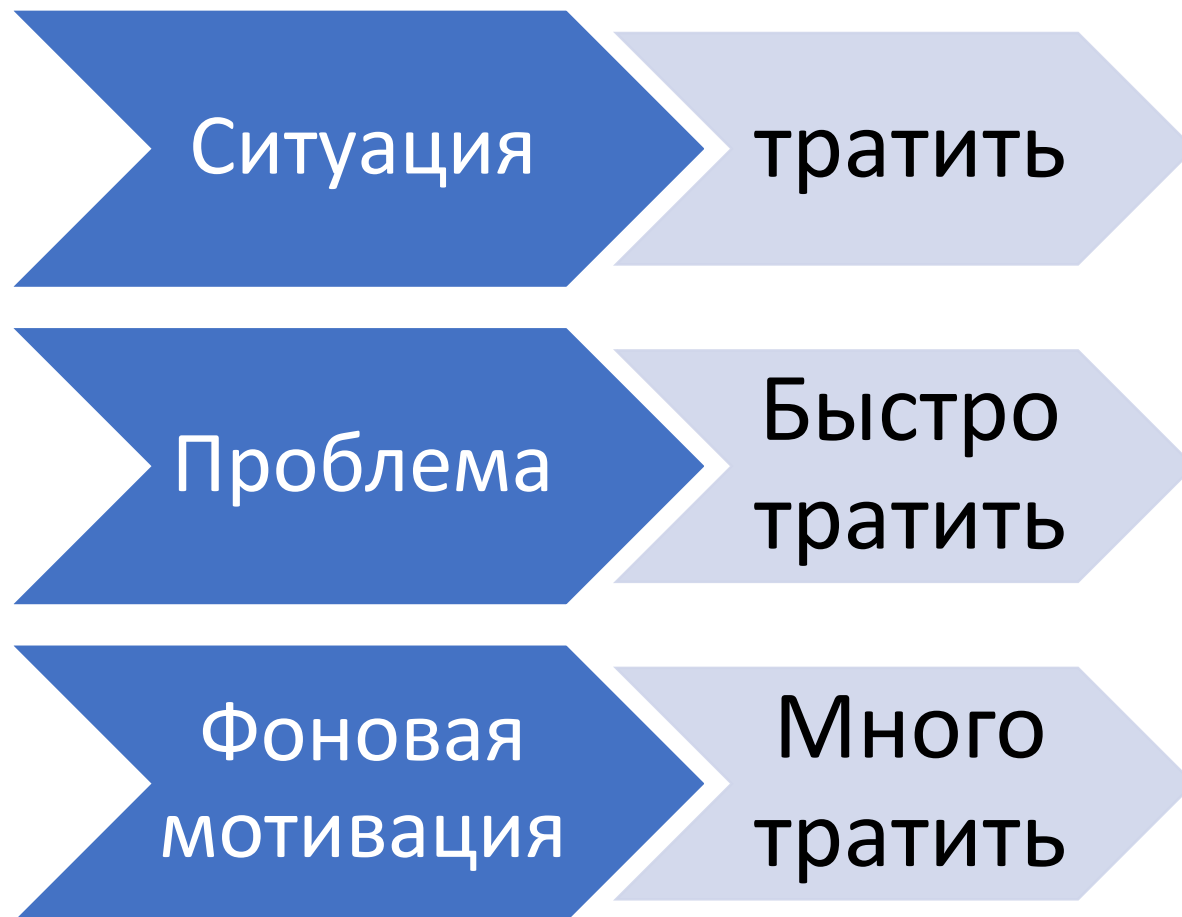
Кто принимает решение

- Как в вашей семье принимается решение о...? Кто говорит последнее слово?
- По каким критериям он принимает решение?
- Как нам лучше показать ему выгоду?

Трилогия расставания с деньгами.



Трилогия расставания с деньгами.



Четыре шага к проблеме клиента.

- Ситуационные
- Проблемные
- Извлекающие
- Направляющие

СПИН

С - Как дела?

П - Какие проблемы? Почему, зачем, что не устраивает...

И - Что будет если не решить проблему?

- Не успеть во время?

- Не продать/не купить сейчас?

- Знаете ли сколько денег вы потеряете если продаете без риелтора, без эксклюзива...?

Н - Что будет когда проблему решим?



Для тех, кто любит учиться
и верит в свой потенциал



Комплект тренингов для риелторов

- Развитие уверенности в себе и позиции победителя.
- Уверенность при назначении высокой комиссии.
- Как вытащить клиента на встречу.
- Техника выяснения потребностей.
- **Алгоритм обработки любого возражения.**
- Как полюбить сложную работу. Самомотивация+.
- 10 методов активного поиска клиента.
- 4 стратегии дорогих продаж. Как продавать дороже рынка.

500-1500
руб.

Для продавцов
**КАК ВЫТАЩИТЬ КЛИЕНТА
НА ВСТРЕЧУ**



УЧЕБНЫЙ КОМПЛЕКТ:
- видео-тренинг
- книга
- рабочая тетрадь

3000-5000
руб.

Для продавцов
**ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ
РИЭЛТОРСКОЙ УСЛУГИ**



- видео-тренинг
- рабочая тетрадь
- аудио-тренинг
- проверочные вопросы

500-1000
руб.

Для продавцов
**4 СТРАТЕГИИ
ДОРОГИХ ПРОДАЖ**



- видео-тренинг 1,5 часа
- рабочая тетрадь
- презентация
- книга

2900 руб.

Для продавцов
**10 МЕТОДОВ АКТИВНОГО
ПОИСКА КЛИЕНТОВ**



ВИДЕО-ТРЕНИНГ 1.5 ЧАСА

1000-2000
руб.

Для продавцов
**КАК ВЕРНУТЬ КЛИЕНТА
КОТОРЫЙ СКАЗАЛ "НЕТ"**



Учебный комплект:
- Презентация пауэр-поинт
- Запись вебинара
- Видео-тренинг
- Аудио-тренинг
- Рабочая тетрадь
- Книга

3000-5000
руб.

Для продавцов
КАК ПРОДАВАТЬ ДОРОЖЕ РЫНКА



УЧЕБНЫЙ КОМПЛЕКТ:
- видео-тренинг
- книга
- рабочая тетрадь

Тренинги для руководителей

- Создание системы преднамеренного влияния.
- Антикризисные продажи. Как создать команду активных продавцов.
- Лидерство и ассертивность.
- Личный тайм-менеджмент

3500 руб.

Для руководителей
**ТРЕНИНГ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ
ОТДЕЛОВ ПРОДАЖ**



Учебный комплект
- видео - тренинг
- рабочая тетрадь
- книга

ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ
ОТДЕЛОВ ПРОДАЖ

4500 руб.

Для руководителей
**АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
ПРОДАЖАМИ ИЛИ КАК СОЗДАТЬ
КОМАНДУ АКТИВНЫХ ПРОДАВЦОВ**



- видео - тренинг
- книга
- презентация
- рабочая тетрадь

1500 руб.

Для руководителей
ЛИДЕРСТВО И АССЕРТИВНОСТЬ



- видео-тренинг 2 часа

900 руб.

Управление временем
ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ



- аудио-тренинг 2 часа

Комплект для тренеров

2500 руб.

Блок "Ораторское мастерство"
ОРАТОРСКОЕ МАСТЕРСТВО

Алексей Осипенко
ОРАТОРСКОЕ МАСТЕРСТВО



- видео-тренинг экспресс

5000 р.

Блок "Ораторское мастерство"
ТРЕНИНГ ТРЕНЕРОВ

Алексей Осипенко
ТРЕНИНГ ТРЕНЕРОВ



- видео-тренинг 5 часов
- книга
- учебник
- рабочая тетрадь
- готовые программы тренинга продаж и управления

Завтра 16.50 – Белый зал.

Как стать тренером для своей команды

- Как оценить знания и навыки.
- Техника создания тренингов и курсов.
- Методика проведения тренинга.
- Коучинговые инструменты.
- Как провести стратегическую сессию с командой.
- Как легко создать он-лайн обучение.

Давайте дружить и расти вместе!



- Алексей Осипенко

• +7(985)968-64-65



- [alexeyosipenko7](https://vk.com/alexeyosipenko7)



- alexey.osipenko.7

• www.gsl.su/ tt100 - тренинг тренеров

• www.gsl.su/on – школа продаж и переговоров