

101 совет по продажам



Москва
2009

Алексей Слободянюк

101 совет по продажам

.....

Слободянюк А.

C48 101 совет по продажам / Алексей Слободянюк. —
М.: Альпина Паблишерз, 2009. — 52 с.

ISBN 978-5-9614-1106-5

ООО «ОраторикаМедиа»
127006, Москва, ул. Долгорукновская, д. 21, стр. 1
Тел.: + 7 495 506 9070
e-mail: info@oratorica.ru
www.oratorica.ru

Дизайн обложки: Роман Попов

УДК 658.8
ББК 65.42
С48

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу lib@nonfiction.ru

© Алексей Слободянюк, 2009
© ООО «ОраторикаМедиа», 2009
© ООО «Альпина Паблишерз», 2009

ОГЛАВЛЕНИЕ

.....

10 советов по подготовке встречи	5
10 советов по ведению встречи	9
10 советов по установлению контакта	13
10 советов по сбору информации о потребностях клиента	17
10 советов о том, как правильно презентовать свой продукт.....	21
10 советов по преодолению негативной реакции клиентов	25
10 советов по заключению сделки	29
10 советов по торгу.....	33
10 советов по дальнейшему сопровождению клиента.....	37
10 общих советов.....	41
Последний и главный совет	45

ORATORICA®

.....

ORATORICA

уверенные коммуникации для лидеров бизнеса

.....

**10 СОВЕТОВ
ПО ПОДГОТОВКЕ ВСТРЕЧИ**

10 СОВЕТОВ

ПО ПОДГОТОВКЕ ВСТРЕЧИ

1. Получите всю доступную информацию о самом клиенте и его деятельности
2. Сформируйте папку-досье, где будет накапливаться вся информация о нем
3. Соберите информацию о лицах, принимающих решения
4. Старайтесь проводить встречи на территории клиента, это поможет понять его психологию
5. Договариваясь о встрече, избегайте значительной разницы в статусе между участниками

10 СОВЕТОВ

ПО ПОДГОТОВКЕ ВСТРЕЧИ

6. Узнайте об основных конкурентах клиента. Это поможет понять масштаб бизнеса клиента и правильно построить работу с ним
7. Составьте план вашего разговора и продумайте фразы начала встречи
8. Узнайте ценовую политику своих конкурентов
9. Возьмите с собой самые разнообразные документы о вашем продукте и условиях работы
10. Будьте пунктуальны, а лучше приезжайте на встречу заранее, чтобы успеть отдышаться и осмотреться в офисе клиента

ДЛЯ ЗАМЕТОК

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**10 СОВЕТОВ
ПО ВЕДЕНИЮ ВСТРЕЧИ**

10 СОВЕТОВ ПО ВЕДЕНИЮ ВСТРЕЧИ

1. Ведите себя уверенно, говорите с оптимизмом. Ваше настроение невидимо передается клиенту
2. Старайтесь занимать ведущую позицию — кто ведет беседу, тот и выигрывает
3. Поддерживайте комфортный темп беседы, давление на клиента вызывает ответную реакцию
4. Следите за временем встречи — уважение к времени клиента вызывает доверие
5. Занимайте свою позицию достойно, не следует лебезить, даже если от этого контракта зависит ваша карьера

10 СОВЕТОВ

ПО ВЕДЕНИЮ ВСТРЕЧИ

6. В тупиковых ситуациях призовите свое чувство юмора, вовремя рассказанный анекдот позволит разрядить обстановку
7. Находчивость поможет выбраться из ловушки, расставленной проверяющим вас на «вшивость» клиентом
8. Изъясняйтесь проще, избегайте слишком длинных фраз и выражений
9. Избегайте однозначных формулировок. Клиенты любят, когда есть выбор
10. Не тербите визитку клиента в руках, тем более не роняйте ее на пол