

101

СОВЕТ ПО ПРОДАЖАМ

Алексей Слободянюк

ORATORICA®



ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

Москва
2012

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

УДК 658.8
ББК 65.42
С48

Слободянюк А.

С48 101 совет по продажам / Алексей Слободянюк. —
М.: Альпина Паблишер, 2012. — 136 с.

ISBN 978-5-9614-1822-4

В этой небольшой книге один из самых востребованных в России бизнес-тренеров дает важные советы, которые пригодятся каждому менеджеру по продажам.

УДК 658.8
ББК 65.42

ООО «ОраторикаМедиа»
107078, Москва,
ул. Новорязанская, 18, стр. 13.
Тел.: + 7 495 789 90 13
e-mail: info@oratorica.ru
www.oratorica.ru

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@alpinabook.ru.

ISBN 978-5-9614-1822-4

© Алексей Слободянюк, 2011
© «ОраторикаМЕДИА», 2011
© ООО «Альпина Паблишер», 2012

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

Оглавление

10 советов по подготовке встречи	7
10 советов по ведению встречи	19
10 советов по установлению контакта	31
10 советов по сбору информации о потребностях клиента	43
10 советов о том, как правильно презентовать свой продукт	55
10 советов по преодолению негативной реакции клиентов	67
10 советов по заключению сделки	81
10 советов по торгу	93
10 советов по дальнейшему сопровождению клиента	107
10 общих советов	119
Последний и главный совет	133

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

ORATORICA®

уверенные коммуникации для лидеров бизнеса

+7 (495) 789 9013
info@oratorica.ru
www.oratorica.ru

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

Уважаемые читатели!

Мы рады представить вам новую серию книг для бизнеса и личного развития в формате покетбук. Название «101 совет» было придумано не случайно: нам захотелось в простой и доступной форме советов донести до вас максимум полезной информации, которой вы сможете воспользоваться прямо перед важными переговорами и любыми выступлениями в деловой и личной жизни.

Особенность серии еще и в том, что мы выпускаем книги только российских экспертов и специалистов своего дела, которые знакомы со спецификой нашей страны и особенностями необъяснимой русской души и как никто могут опираться на богатейший опыт проведения тренингов и семинаров.

Надеемся, что наши советы окажутся полезными, а маленькая книжечка будет надежной помощницей в вашей работе.

Удачи и процветания!

*Ирина Киреева,
генеральный директор ОПЕРАТОРИКА*

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

МОИ
ЗАМЕТКИ



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

10

СОВЕТОВ

ПО ПОДГОТОВКЕ
ВСТРЕЧИ

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

1 | Получите всю доступную информацию о самом клиенте и его деятельности

Сформируйте
папку-досье,
где будет
накапливаться
вся
информация
о нем

2

3 | Соберите информацию о лицах, принимающих решения

Старайтесь
проводить
встречи
на территории
клиента,
это поможет
понять его
психологию

4

5

Договариваясь
о встрече,
избегайте
значительной
разницы
в статусе между
участниками

Узнайте об
основных
конкурентах
клиента. Это
поможет
понять масштаб
бизнеса
клиента
и правильно
построить
работу с ним

6

7 | Составьте план вашего разговора и продумайте фразы начала встречи

Узнайте ценовую политику своих конкурентов

8

9 Возьмите
с собой самые
разнообразные
документы
о вашем
продукте
и условиях
работы

Будьте
пунктуальны,
а лучше
приезжайте
на встречу
заранее,
чтобы успеть
отдышаться
и осмотреться
в офисе клиента

10

МОИ
ЗАМЕТКИ



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

10

СОВЕТОВ
ПО ВЕДЕНИЮ
ВСТРЕЧИ

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

1 Ведите себя
уверенно,
говорите
с ОПТИМИЗМОМ.
Ваше
настроение
невидимо
передается
клиенту

Старайтесь
занимать
ведущую
позицию —
кто ведет
беседу, тот
и выигрывает

2

3 | Поддерживайте
комфортный
темп беседы,
давление
на клиента
вызывает
ответную
реакцию

Следите
за временем
встречи —
уважение
к времени
клиента
вызывает
доверие

4

5 | Занимайте
свою позицию
достойно,
не следует
лебезить,
даже если
от этого
контракта
зависит ваша
карьера

В тупиковых
ситуациях
призовите
свое чувство
юмора, вовремя
рассказанный
анекдот
позволит
разрядить
обстановку

6

7

Находчивость
поможет
выбраться
из ловушки,
расставленной
проверяющим
вас на
«ВШИВОСТЬ»
клиентом

Изъясняйтесь
проще,
избегайте
слишком
длинных фраз
и выражений

8

9 | Избегайте
однозначных
формулировок.
Клиенты любят,
когда есть
выбор

Не теребите
визитку
клиента в руках,
тем более
не роняйте ее
на пол

10

МОИ
ЗАМЕТКИ



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>