

Семинар - практикум "Эффективные продажи. Механика отношений с клиентом"



"Новые подходы в продажах
и маркетинге"





**ЦЕЛЬ -
ОПЕРАТИВНОЕ
(4-6 НЕДЕЛЬ)
УВЕЛИЧЕНИЕ
ПРОДАЖ НА 30-50%**

КАК?

ПОДАРОК УЧАСТНИКАМ

Мастер-класс
"Эффективные сделки.
Как увеличить продажи на
30-50%" бесплатно.



ВАРИАНТ ЭКСТЕНСИВНЫЙ

Больше рекламы
больше звонков
больше встреч
больше затрат
больше сливов
БОЛЬШЕ ДОХОДОВ

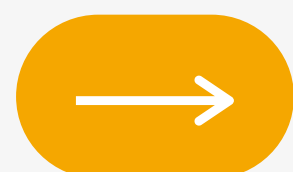
ВАРИАНТ ИНТЕНСИВНЫЙ

Меньше рекламы
меньше звонков
меньше встреч
меньше затрат
меньше сливов
БОЛЬШЕ ДОХОДОВ

КАК?

СТАТЬ БЕСТ СЕЛЛЕРОМ

5 шаговая техника продаж



1 Приветствие

2 Выявление потребности

3 Презентация

4 Работа с возражениями

5 Закрытие сделки

Техника эффективных продаж "Бест селлер"



1

Приветствие

2

Открытие сделки

3

Квалификация клиента

4

Выявление истинного возражения

5

Аргументация ценности

6

Повышение лояльности

7

Заккрытие сделки

"Пять шагов"

- выявление потребности (много вопросов)
- подстройка под клиента
- размытое открытие сделки
- работа с логикой клиента
- продажник - филолог
- основа техники - вопросы и презентация
- много возражений

"Бестселлер"

- потребность уже сформирована (минимум вопросов)
- провокация клиента
- акцентированное открытие сделки
- работа с эмоциями клиента
- продажник - продажник
- основа техники - призывы к действию
- возражение всего одно

ПОДАРОК УЧАСТНИКАМ

Мастер-класс
"Эффективные сделки.
Как увеличить продажи на
30-50%" бесплатно.



Ментальные установки

Три правила успешного
увеличения продаж.

"Бест селлер" - техника эффективных продаж

Механика отношений

Как эффективно вести себя с
клиентом?

"Бест селлер" - техника эффективных продаж

Сценарное мышление

Сценарий - эффективный приём
увеличения продаж. Отличие от
скриптов.

"Бест селлер" - техника эффективных продаж

Спираль изменений

Сделка - это изменение мнения
клиента по отношению к вашему
предложению

"Бест селлер" - техника эффективных продаж

"Мягкий" конфликт

"Мягкий" конфликт — как способ
изменения клиента к совершению
сделки.

"Бест селлер" - техника эффективных продаж

Реакция клиентов

Типы реакций клиентов и
правила работы с ними.

"Бест селлер" - техника эффективных продаж

ТИПЫ РЕАКЦИЙ

"+"

"0"

"-"

"ДА"

"Я ПОДУМАЮ..."

"НЕТ"

"Бест селлер" - это работа с реакциями клиентов

Категорическое "нет"

Почему продажник должен
стремиться к категорическому "нет"
клиента.

"Бест селлер" - техника эффективных продаж

Призывы к действию

Ключевой критерий эффективной
сделки — три призыва к целевому
действию.

"Бест селлер" - техника эффективных продаж

ПОДАРОК УЧАСТНИКАМ

Мастер-класс
"Эффективные сделки.
Как увеличить продажи на
30-50%" бесплатно.



Готовы увеличить продажи на 30-50%?

Применяйте технику продаж "Бест селлер"

Телефон: +7 913 146 59 49

Инстаграмм: [sapunovbestseller](#)

Телеграмм: t.me/sapunovbestseller

Сайт: sapunovbestseller.ru