

# **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 Закрытие 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

## "Бест селлер"

- 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

# Сpirаль 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

"+"

"ДА"

"0"

"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

# **Призыва 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**