



Тема выступления:

«5 правил, как поднять вероятность продажи на 100% когда клиент звонит или уже стоит перед вами?»

Правило первое - надо учиться находить нужные слова

Вероятность заключения сделки многократно повышается за счет правильно и вовремя подобранных слов. Я уверен, что у каждого продавца припомнится случай, когда, не зная, что сказать, мы молчали и клиент с деньгами уходил. Что бы «вовремя находились правильные слова» надо за ранее находить эти слова. Я называю это «Придумывать речевые заготовки для всех пяти этапов продаж». **Первое - это «находить слова».**

Правило второе - надо находить время для придумывания этих самых слов.

Регулярно (от одного до четырех раз в месяц) собираться всем составом продавцов на 3-х часовое совещание-тренинг. Например, понедельник. Он и так считается тяжелым, так не будем никого разочаровывать.) Хотя, возможен любой другой день. За 3 часа такого совещания, похожего на мозговой штурм, вы сможете придумать и сформулировать десяток продающих фраз или вопросов. Этот речевой материал, должен повышать вероятность продажи, когда клиент звонит или уже стоит перед вами. **Второе - это «собираться и придумывать».**

Правило третье - надо обязательно все это записывать (стенографировать).

Как говорит один мой самый любимый клиент: «Даже самый тупой карандаш острее самой острой памяти». Именно поэтому, если уж вы «собрались» и «нашли правильные слова», давайте их запишем. На бумаге, в компьютере и на видео. Записанное оформляется в виде скриптов, чек листов и просто списком речевых заготовок или вопросов. Иногда в виде готовых сценариев. Внимание!!! Не пишите все подряд. Тестируйте фразы вслух. И вы поймете, что «хорошо». Не пишите, ради того, чтобы написать. Записывать нужно, только то, что действительно нравится и будет применяться. **Третье - это «записывать, чтобы не забыть, чтобы сохранить».**

Правило четвертое - выучить наизусть новые вопросы и продающие фразы.

Гениальные актеры говорят, что самая хорошая импровизация – это хорошо подготовленная импровизация. Именно поэтому, все что придумано и записано, надо выучить наизусть. Как актеры учат роль. Только так, продавец сможет воспользоваться этим «золотым запасом» и «произнести правильные слова» в нужный момент. Обращаю внимание на то, что учить надо дословно. Никакой отсебятины. **Четвертое - это «выучить наизусть».**

Правило пятое - надо учиться проговаривать новые фразы так, чтобы они звучали естественно.

Припоминаю, довольно таки старый рекламный ролик, где один из персонажей произносит фразу: «Не люблю я этих кошек». На что второй герой этого ролика отвечает: «Ты просто не умеешь их готовить». Именно поэтому, то, что «выучили наизусть», надо научиться «готовить», говорить, проговаривать в слух. Актеры называют это процесс «Репетиция». Я называю «Тренировка». В общем, «учимся готовить», учимся говорить новыми словами и фразами, начинаем использовать новые речевые обороты. Тренироваться можно перед зеркалом дома, в паре с коллегой на работе или на тренинге с тренером. **Пятое - это тренировка, тренировка и еще раз тренировка!!!**

Продажа билетов на очередной зимний, 17-й поток курса

«Как за 24 часа стать лучшим продавцом в магазине (отделе продаж)?»

Следующая тема для завтрака: «Как за 4 занятия научить продавца обрабатывать стандартные возражения?»