

Психология Продаж Часть I

Продавец

- Высокая самооценка. Уверенность в себе.
- Эксперт в своей области (идеально знает свою продукцию)
- Работает с полной самоотдачей и на себя.
- Не боится отказов.
- Берёт 100% ответственности за результат на себя
- Заботится о клиенте: порядком, гигиеной, удобством, доброжелательным, терпеливым, заинтересован.
- Нацелен на результат и оптимистичен всегда
- Ставит четкие цели: на день/неделю/год.
- Постоянно обучается и тренируется: (прокручивает в голове прозвон, исе обр. связь, ТМ, ЭФТ обучение)
- Специальная подготовка:
 1. Выписать "+" продукта и те потребности, которые он удовлетворяет.
 2. Выписать причины почему купить у них (него), а не у конкурента
 3. Прорисовать образ своего кл. сейчас и в будущем.
 4. Анализ "сезонности" (когда кл. покупают)
 5. Основная причина покупки
 6. Анализ успехов конкурентов.
 7. Анализ и выделение НЕРЫНКА - тех, кто вообще не покупает этот продукт. (возможно это ваш рынок?)
- Прорисовать в разговоре/встрече
- в возражение = вопрос \Rightarrow ответить на вопрос
- хвалить возражающих людей.
- исе "кл. всегда прав!" + карту "Влияние"
- Не говорите плохо о конкурентах
- Не говорите на "жаркие, огненные" темы
- Не продавайте товар, а удовлетворяйте потребности клиентов.
- Прорисуйте ответы на существующие типы претензий

ЗАКОНЫ

- Закон "маленького преимущества" о важности деталей и мелочей (лошадь зарабатывающая на скачках в 5р больше не бегала в 5р быстрее)
- В среднем только 1 из 5 покупает.
- 50% покупателей не спрашивают продавцов об их желаниях купить.
- Закон доверия: если вам не доверяют - у вас не купят.
- Люди покупают, т.к. хотят удовлетворить какую-то потребность. Чтобы продать нужно выяснить, какую.
- Клиенту нужно ДОКАЗЫВАТЬ, что товар лучший и пояснять, что означает "качественный"
- Решение о покупке принимается ПРАВИМ полушарием.
- Всего 6 типов претензий. Ответы на них можно прорисовать.
- Многие спешат за секунду до победы
- Закон промаха: перепрыгнуть на 98% \neq 100%
- Закон количества: \uparrow пытается \Rightarrow \uparrow продаешь

Алгоритм Продажи

1. Психологическая и физическая самоподготовка
2. Узнать потребности кл. и причины для покупки
3. Провести качественную презентацию продукта
4. Убедиться, что вас понимают на 100%.
5. Завоевать доверие, доказать сказанное.
6. Формировать до покупки

Каждая Продажа состоит из

3-х ЭТАПОВ

Ⓘ Узнать [Заинтересовать, Взять]

Ⓙ Рассказать [Обработать]

Ⓚ Убедить [Формать]