



Эксперт

Менеджер по продажам - первое лицо компании.

Менеджер - проводник для Клиента к решению сложившейся финансовой ситуации.

Продать себя, как Эксперта - важнейшая задача и ключевой фактор успеха заключения сделки.

Клиент никогда не купит у Менеджера, которому он не доверяет, какая бы ни была сильная компания, крутой продукт или высокий уровень сервиса.

Помните: Люди покупают у людей.

Посмотрите видео о том, что говорят про свою ценность наши лучшие Менеджеры.

Менеджер по продажам 2



Менеджер по продажам



Как продать себя, как Эксперта

- Относиться к каждому Клиенту внимательно и с индивидуальным подходом. Да, это фраза стала избитой, но именно при продаже нашей услуги это критически важно! Не относитесь к Клиенту, как к рядовому покупателю! Вникайте в ситуацию, проявляйте эмпатию и внимание. Шаблонная работа по скрипту не приводит к успеху в работе с нашими Клиентами.
- Разговаривать на языке Клиента. Не стоит "грузить" Клиента сложными юридическими терминами. Они только запутают и перегрузят Клиента. Объясняйте на максимально простом и понятном языке.

- Задавать много открытых вопросов, чтобы понять ситуацию в деталях: "Что вас больше всего беспокоит?", "Как вы живете на 10 000 руб.?", "Как считаете, что будет, если прямо сейчас не начать процедуру?"
- Клиенту с Менеджером должно быть легко: установить теплый контакт, "заключите Клиента в объятия". Никто не любит, когда сложно. Все хотят, чтобы было легко!
- Выяснить реальную боль Клиента! У Клиентов могут быть разные ситуации. Звонят коллекторы, стыдно перед родственниками, ничего не могут себе позволить. Менеджер, который точно знает боль Клиента и понимает, как её решить, вызывает максимальное доверие.
- Дать правильное решение, исходя из ситуации. Решение проблемы - ключевая ценность Менеджера для Клиента. Ведь именно вы можете помочь закрыть боль Клиента раз и навсегда. Просто расскажите подробно о том, как мы это сделаем!
- Рассказать Клиенту успешные кейсы. Людей вдохновляют истории других людей. У нашей компании более 1000 Клиентов, которые были в тяжелой финансовой ситуации, а теперь свободны.
- Избавить Клиента от страхов и помочь выбраться из ситуации. Показать Клиенту выход и позитивный сценарий. Светлое будущее - максимальная мотивация прямо сейчас заключать договор и начинать действовать.
- Ежедневно поддерживать связь с Клиентом. Интересоваться: Как дела?", "Как здоровье?". Позаботьтесь о Клиенте. Только делайте это по-настоящему, искренне.

Если вы сделаете всё правильно, Клиент будет считать вас настоящим профессионалом, будет доверять вам и с удовольствием заключит сделку.

Высшее мастерство - не продавать, а сделать так, чтобы Клиент хотел купить именно у вас!

P.S. Не забывайте главную цель - заключить договора на услугу БФЛ. Все действия Менеджера должны быть направлены на достижение этой цели.

