***ТЕМА: ПЕРЕГОВОРЫ И ПРОДАЖИ: МЕТОДЫ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ И ПРАКТИКА. ОСНОВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ***

**ЦЕЛЬ ЗВОНКА**

**Главная цель** – Согласие на продолжение коммуникации:

* Назначение повторного звонка
* Отправка КП
* Согласование сценария дальнейшего приобретения
* Получение оплаты

**1. Техника «Закрытие на следующий шаг»**

* *Давайте поступим следующим образом: …. Договорились/хорошо?*
* *Тогда я вам позвоню/отправлю… Хорошо?*

**2. Вопросы на мягкое закрытие**

* *Что думаете?*
* *Как вам?*
* *Что скажите?*
* *Как вам такой вариант?*
* *Как на это смотрите?*



**Задание: Запишите этапы продаж**

1.­­­­­­­­­­­­\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Этап «Выявление потребностей». О чем спрашивать клиента:**

* Об опыте
* О пожеланиях
* О сроках
* О бюджете
* О результатах
* Об особых предпочтениях
* Специфические вопросы
* Личные вопросы
* Уточняющие вопросы
* О ЛПР
* О Бизнесе



**3. Техника ТАНКИ**

**Задание: Запишите расшифровку аббревиатуры**

**Т -**

**А -**

**Н -**

**К -**

**И –**

**4. Техника FAB (Характеристики-преимущества-выгоды)**

****

**5. Техника ЦИРК (для усиления презентации)**

**Задание: запишите расшифровку аббревиатуры**

**Ц –**

**И –**

**Р –**

**К -**

**6. 3 способа работы с возражениями (ПУД)**

**П**рисоединяйся **– У**точняй **– Д**ополняй!

|  |  |
| --- | --- |
| **Условное согласие** | **Благодарность** |
| * Да и поэтому….
* Действительно, это очень важный вопрос…
* Да, есть такое мнение….
* Понимаю, о чём вы говорите…
* Это нормально…
* И слава Богу!
 | * Спасибо, что заговорили об этом…
* Прекрасно, что вы об этом сказали…
* Как здорово, что вы подняли эту тему…
* Очень хороший вопрос…
 |

**Уточняй! Как уточнять:**

* *Что именно…?*
* *Что вы имеете в виду?*
* *Почему?*
* *Вы уже имели опыт…?*
* *Если …. , то ….*

**Задание: Запишите в график стратегии ведения переговоров**



**Задание: Запишите в диаграмму ключевые составляющие переговорного процесса**

