

Абсолютно любой человек каждый день своей жизни сталкивается с процессом продажи.

Деловая встреча, поиск работы или знакомство с девушкой приводят нас к результату – и, хотелось бы, к положительному.

Ни одна компания не может обойтись без сотрудников, которые будут предлагать её товары и услуги.

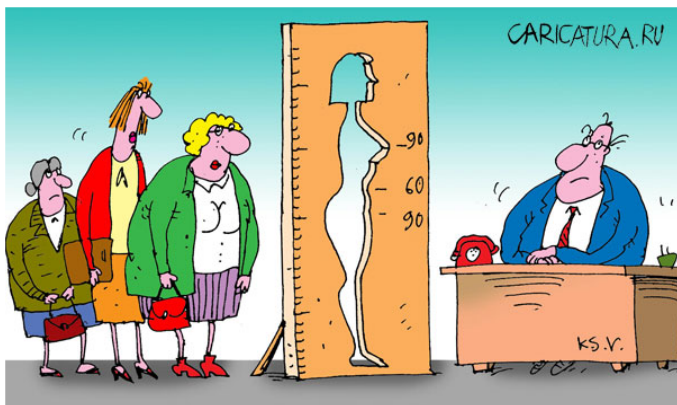
Есть пословица : «Продавцами не рождаются, а становятся». Если посмотреть объявления о найме на работу, то 80% требуется кого? А это очевидно – менеджеров по продажам, торговых агентов, представителей и, собственно, продавцов.

Так как стать этим успешным продавцом?

Я вам расскажу историю Николая. То, с чем ему пришлось столкнуться, в какой-то мере на себе испытал каждый.

Николай окончил ВУЗ по специальности инженер и приступил к поиску работы. Здесь его поджидали неожиданные трудности.

Какие трудности поджидали Николая?



1. Трудоустройство.

Николай, как все обычные люди, вооружился газетами с объявлениями по поиску работы, стал изучать предложения в Интернете. Составил резюме и разместил на нескольких сайтах. Прошло две недели, но откликов не было. Продолжая рассылать резюме на подходящие вакансии, звонил по объявлениям. И вот, удача! Три приглашения на собеседование.



2. Заработная плата.

Николай пришел на первое собеседование: крупная организация, оклад- 15 000 рублей плюс процент от продаж, так что в среднем выходит 25 000 – 30 000.

Но есть одно «Но» - нужен опыт работы....

Второе собеседование: оказался сетевой маркетинг.

Последнее собеседование проходило с директором небольшой торговой компании, он же был и собственником бизнеса. В отделе продаж по штату полагалось пять человек, сейчас работали трое. Николая взяли с испытательным сроком 3 месяца и окладом 5 000 рублей плюс процент с продаж. Директор сказал, что если хорошо работать, то можно получить до 35 000 рублей в месяц.



3. Начало работы.

На следующий день воодушевленный Николай пришел в офис к 9.00.

Директор представил всем нового сотрудника, вручил нашему герою прайс и описание характеристик товара, дал на их изучение 2 дня. А потом в работу!

Николай внимательно изучил товар, цены запомнил. Но что дальше? Коллеги говорят: «Звони. Твои клиенты фиолетовым цветом в базе выделены».



4. Звонки.

Коля посидел, подумал, собрался с мыслями и стал звонить. «Не нужно!», «У нас все есть!», «Не звоните, не отвлекайте!» - захлестнул его целый шквал отказов. Николай растерялся. Как же так?

Решил послушать как разговаривают по телефону другие менеджеры. У двоих – практически то же самое. Третий принимал заказы, выставлял счета, договаривался встретиться.

Николай снова снял трубку...

Пролетела неделя, десятки сделанных звонков не принесли результата. Николай решил размножить прайс-лист и обойти клиентов.



5. Встречи.

Николай выбрал из списка несколько организаций, составил маршрут и отправился в путь. Пешком. Потому, что денег уже катастрофически не хватало. Вот первый офис, секретарь энергично приветствует: «Здравствуйте! Вы к кому?». Коля впал в ступор: а действительно, к кому? Смутился и ретировался за дверь. Второй офис – попал сразу в бухгалтерию. Спросил с кем можно переговорить по товару. Ответили, что с Алексеем Сергеевичем, но его нет на месте. «Оставьте прайс!». Оставил. Так же оставил прайс и в пяти других организациях. Еще в трех удалось поговорить с ответственными за закупки, но все сводилось к тому же «Оставьте прайс! Если что понадобится - позвоним.». Но никто не позвонил. Только позднее Коля узнал почему

Что же потом произошло с Николаем?



1. Стресс.

Николай стал очень раздражительным. Уже два месяца его преследовали неудачи. Редкие небольшие заказы чередовались с постоянными отказами. Продажи продвигались очень трудно и не приносили радости.



2. Знакомство с девушкой.

Прекрасно, скажете Вы. Соглашусь. Но переживания Коли только усилились. При его жесткой экономии денег и так постоянно не хватало, а здесь вообще катастрофа! Хотелось быть на высоте. Что делать?



3. Семейные обстоятельства.

В это время отец Николая серьезно заболел. Поэтому помощи родителей молодой человек не ждал. Наоборот, по просьбе матери покупал лекарства и все необходимое для лечения. Он не говорил родным, что денег у него мало. Размышлял, включая мозг полную.



4. Встреча с Михаилом.

Николай решил занять денег у своего бывшего сокурсника. Тот работал в компании по продаже технологического оборудования. Михаил на просьбу друга ответил предложением встретиться.

При встрече Николай горестно поведал Михаилу о своих злключениях.

«Хорошо,- ответил Миша - денег я тебе займу, но ведь при таком положении вещей отдать долг ты просто не сможешь. Чтобы вернуть деньги, тебе надо зарабатывать их больше. И вот в этом я смогу тебе помочь. В нашей фирме организовано обучение для сотрудников, мы проходим тренинги и участвуем в семинарах. Я расскажу тебе несколько приемов, которые помогут тебе в работе, реально облегчат тебе жизнь и повысят твои продажи в несколько раз за короткий срок. Итак, сделай вот что... »

Что нужно сделать прямо сейчас?

• **Необходимо сделать схему первого телефонного звонка.**

Она нужна на начальном этапе, да и потом пригодится, когда ты будешь вносить туда поправки в процессе работы, записывать свои лучшие предложения и ответы.

Какова цель звонка? – Назначить встречу «лицу, принимающему решение». Но на пути к этой цели обычно стоит привратник – секретарь, офис-менеджер. Вот несколько вариантов прохождения привратника, ты можешь их переделать для себя.

1. Здравствуйте! - «Добрый день! Компания «Радуга», Николай. С кем я могу поговорить по вопросам сотрудничества <короткая пауза> – с директором, коммерческим директором? Соедините!».

2. Сбросьте ваше предложение по факсу. – «Спектр наших услуг очень широк, и стандарт нашей компании – не предлагать клиентам то, что им не нужно. Хотелось бы задать несколько уточняющих вопросов. Так как можно услышать руководителя?»

3. Директор занят. – «Тогда может быть я пообщаюсь с коммерческим директором или начальником отдела снабжения. Как его зовут?»

Только помни следующие правила:

- не используй слова «извините», «вас беспокоит», «разрешите»; мы работаем, никого не беспокоим и извиняться нам не за что;

- не применяй уменьшительно-ласкательную форму слов: запишу телефончик, примите факсик, посмотрите на сайтике; ты настроен серьезно и не принижай свой труд;

- держи статус, даже если разговариваешь с директором крупного завода, ваши переговоры о партнерстве; как это сделать по телефону, ведь тебя не видно? это можно сделать голосом, он должен быть спокойным, уверенным, низкого тембра, интонационно богатым.

Тренируйся!

• **Проведение встречи.**

На встрече необходимо:

- представить себя;
- представить компанию;
- выявить потребности клиента, сделать их явными;
- провести презентацию товара, который удовлетворит потребности клиента;
- переговорить о цене;
- заключить сделку.

Что такое представление себя и компании? – «Здравствуйте! Николай, компания «Радуга».

Мы занимаемся тем-то и тем» (кратко).

Что такое выявление потребностей? – Задавай вопросы. Только спрашивая, ты приходишь к пониманию того, что именно нужно для покупателя и почему.



Когда приходишь на встречу, часто можно услышать:

«Что там у Вас? Сколько стоит?»

Отвечай:

1 вариант - «Иван Иванович, прежде чем что-то предложить хотелось бы задать пару уточняющих вопросов».

2 вариант – «Иван Иванович, по стандарту нашей компании мы не предлагаем то, что вам не нужно, поэтому я бы хотел задать несколько вопросов».

Попробуй!

Выбор.



1.Оставить все как есть.

Это не потребует никаких усилий. Но проблемы останутся нерешенными и продолжат нарастать как снежный ком.



2.Воспользоваться предложенными советами.

Практическое применение даже нескольких приведенных рекомендаций обязательно даст положительный эффект. Также нужно читать специальную литературу, заниматься самообразованием. Методом проб и ошибок определять какой из описанных приемов эффективен в данном случае.



3.Обратиться к тем, кто научит и все расскажет. И начать продавать.

**Позвоните прямо сейчас по телефону
(473) 229-66-72**

**или зайдите на сайт
poslovsky.ru**

***и получите скидку
на тренинги***