

О правилах не спорят, о них договариваются

1. Активны – все ►



2. Телефон ►



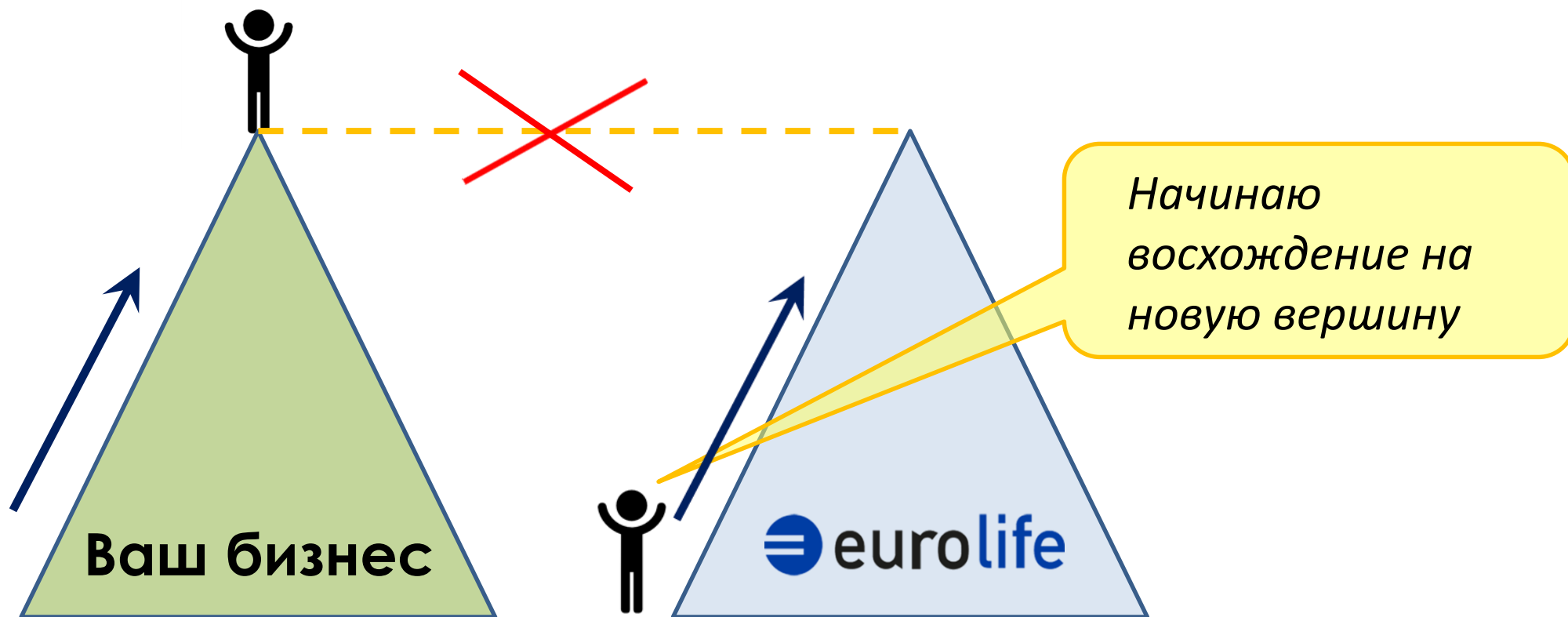
3. Один микрофон ►



4. Без погон ►



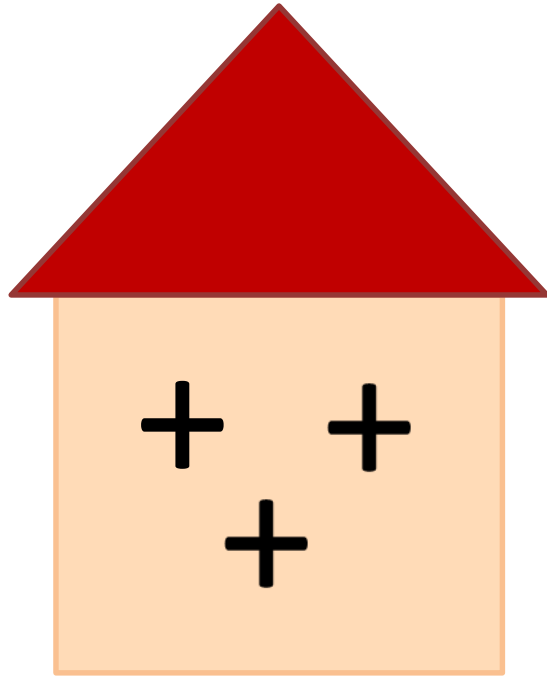
Вы все успешные люди!



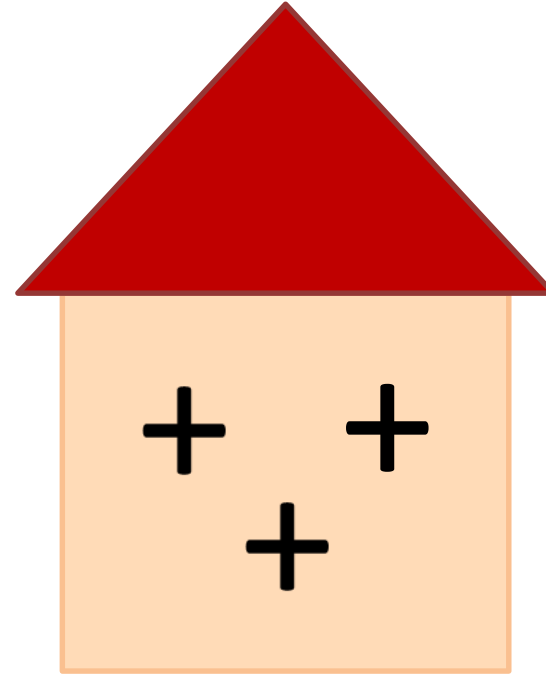
ПСИХОЛОГИЯ ПРОДАЖ



Лектор
Директор-Лицензиат Любовь Руденко



Домик клиента



Домик мой

??
??

Кому и что вы продаёте?

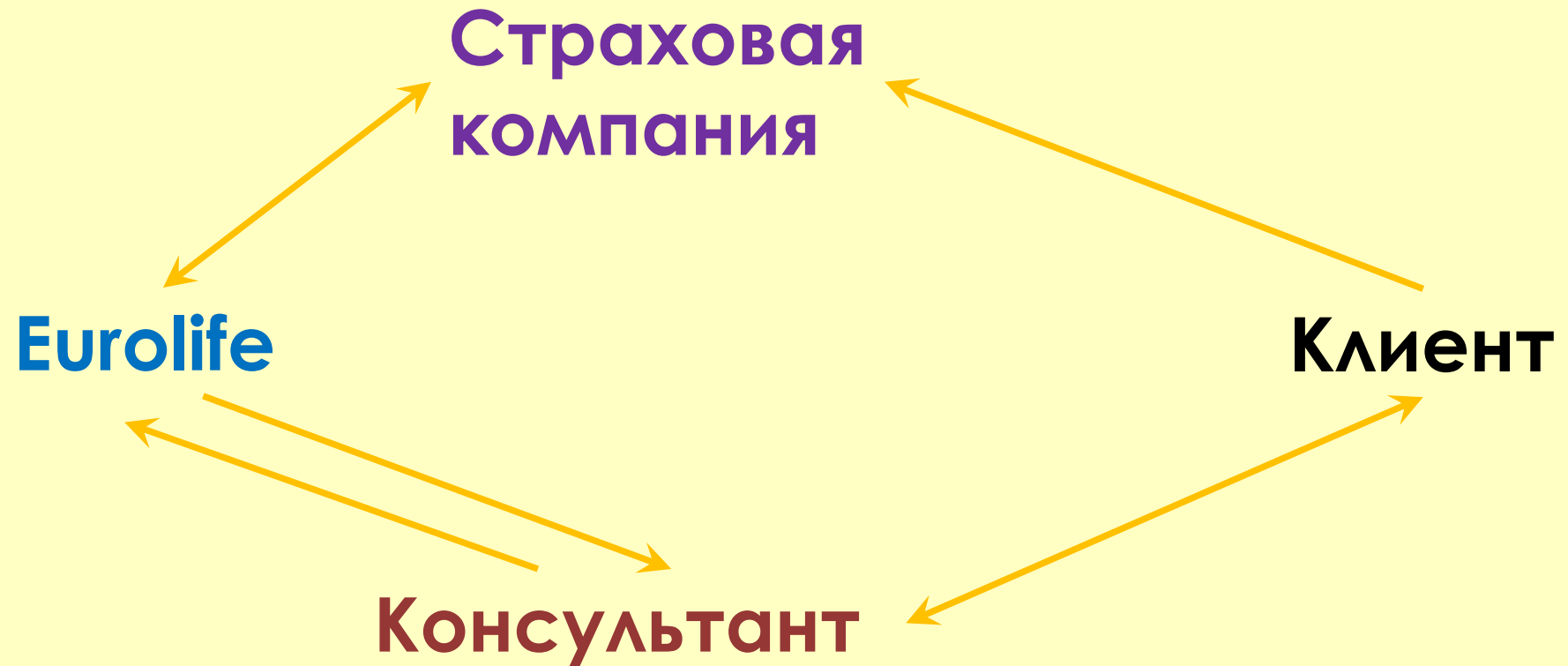
Кто и что у вас покупает?



От чего зависит размер комиссионных

- 1.Размер СП
- 2.Срок программы
- 3.Тип программы – ежегодная СП,
единоразовая СП
- 4.Тариф оплаты за ед.





??
??

**Какова степень вашего
участия в страхе
консультанта?**







Надеваем роль финансового консультанта

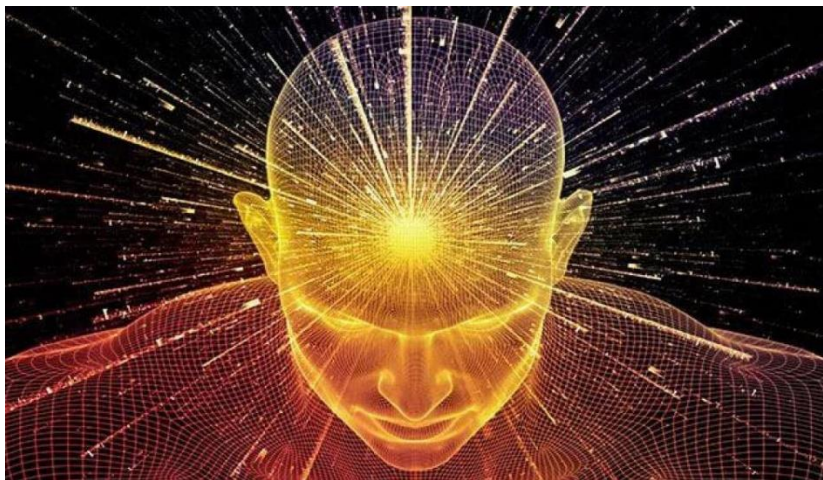
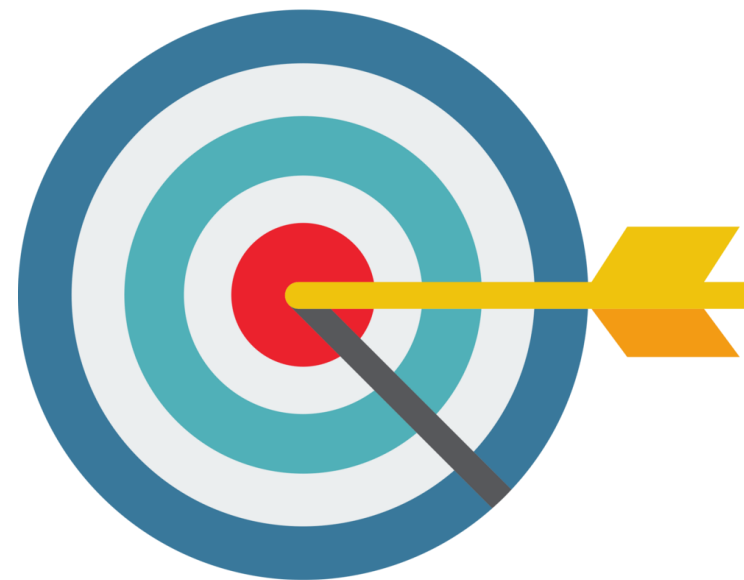


Я - покупатель



- Что мне нравится?
- Что мне не нравится?
- Почему захотелось купить?

С какой целью я иду на встречу
с клиентом?



А какие мысли у меня в голове?

Наши убеждения – помощники или противники?

➤ У человека с собой нет денег.
Люди не носят с собой столько денег.

➤ Никто сразу решений не принимает.
Никто сразу не покупает.

➤ Всем нужно подумать.
Мы разойдемся и они начнут думать над моим предложением.

➤ У человека **всегда** есть **доступ** к его деньгам, если он этого хочет.

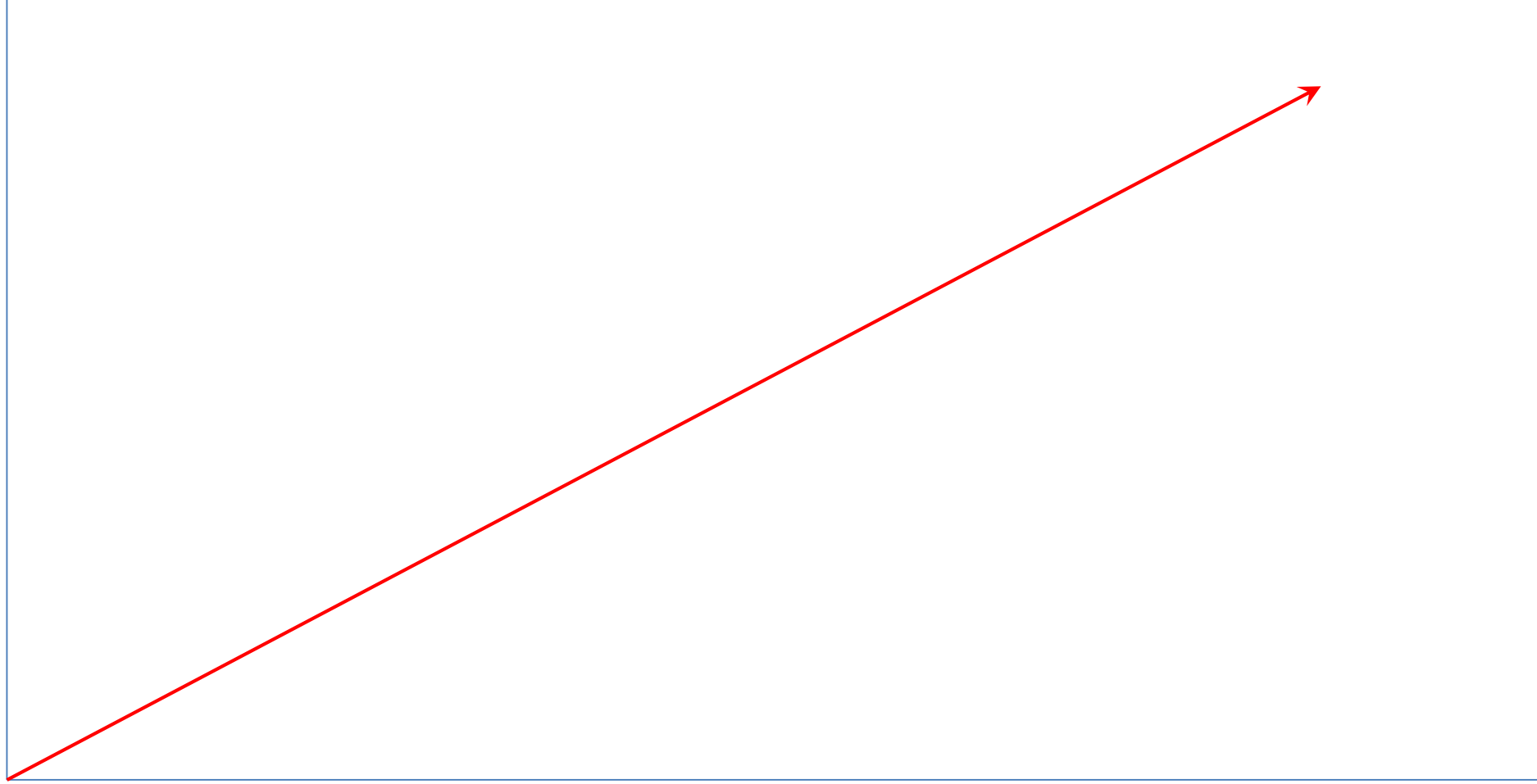
➤ Человек всегда принимает решения сразу. Люди обычно покупают без долгих раздумий.

➤ Когда мы расстанемся, клиент **ЗАБУДЕТ** обо мне и о моем предложении.

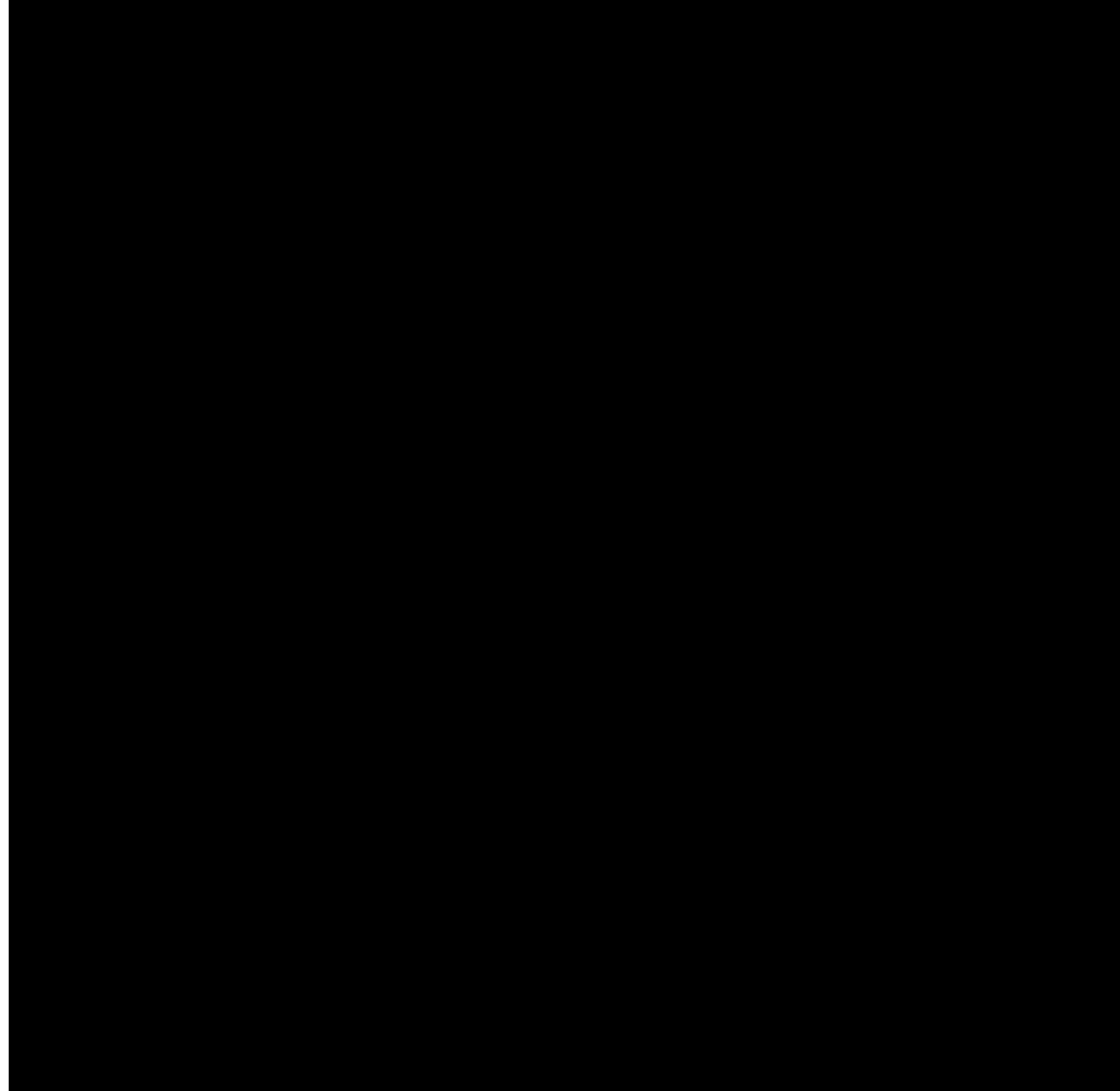




Работа со страхом звонков – ТРЕНИРОВКИ







Не убегай от снайпера –
умрешь уставшим

Контракты «здесь и сейчас»

Растим жемчужину





- ✓ Всё у нас в голове – и возможности, и невозможности.
- ✓ Убеждения продавца влияют на поведение во время переговоров.
- ✓ Убеждения продавца могут как способствовать достижению им нужного результата, так и препятствовать этому.
- ✓ Убеждения ограничивающие и разрешающие.
- ✓ На чём фокус вашего внимания?
- ✓ Отрабатывать каждый этап продажи.
- ✓ С возражениями не боремся – мы с ними работаем.
- ✓ На вопросы не отвечаем – мы с ним работаем.
- ✓ Вы ничего не продаете клиенту (другу)! Вы ведете переговоры, заключаете с ним сделку, контракт.



ЖЕЛАЮ ВАМ УДАЧИ!

