

## Тренинг продаж , тренинги по продажам . 3-я часть. Бизнес тренер Евгений Колотилов.

{youtube}aTYibEYMZR0{/youtube}

### Описание:

<http://kolotiloff.ru/> Видео тренинг по продажам от Евгения Колотилова. Часть 3.

Продолжение: <http://www.youtube.com/watch?v=UkPMFu...>

1-я часть видео тренинга здесь: <http://www.youtube.com/watch?v=qrpTY1...>

2-я часть здесь: <http://www.youtube.com/watch?v=DgdMMX...>

Бизнес-тренер Евгений Колотилов. Заказать корпоративный тренинг по продажам, переговорам, презентациям адаптированный под потребности вашей компании:

<http://kolotiloff.ru/> Обучение продажам.

Итак, мы установили раппорт, выявили потребности и теперь готовы перейти к презентации. Задача презентации не просто рассказать о вас, о вашей компании и о ваших продуктах. Задача презентации рассказать о вас и вашем продукте так, чтобы сформировать ценность и создать желание совершить покупку.

Вы можете спросить клиента, знаком ли он с вашей компанией? Даже если они говорят «да», вы все равно можете сказать пару слов о компании начав с фразы «вы знаете что...?» Ну например, «вы знаете, что мы имеем очень большой опыт работы с компаниями из вашей отрасли?».

И еще. Замечательный момент, чтобы показать вашу экспертность, это дать клиенту дополнительную информацию о рынке. Например, таким образом: кстати, вы знаете, что сейчас в вашей отрасли происходят такие то изменения? И здесь вы либо станете обсуждать это с клиентом, либо даже сможете клиента чему либо обучить. Этим вы формируете собственную ценность в глазах клиента.

Например, я встречаясь с клиентами которые обо мне знают мало, всегда применяю этот прием. Я вместо того чтобы переходить к презентации предложения стараюсь чему-нибудь обучить клиентов. Ну например если я общаюсь с маркетологом банка, я могу рассказать ему пару новых фишек как привлечь клиентов в банк, или если общаюсь с директором по продажам, то дать ему пару инструментов, которые помогут облегчить контроль над сотрудниками.

Я просто говорю, кстати, знаете что... и дальше провожу маленькое обучение. Я уже говорил в первом видео, что делал так с самого начала моей работы в продажах.

Наверное, я уже тогда был самый обучающий продавец из всех. И вам нужно стать таким же, если хотите добиться настоящего успеха.

Хорошо, двигаемся дальше. Как же нам вызвать у клиента желание совершить покупку?

Проблемы и решения. Есть два способа совершить продажу. Первый – у тебя есть проблема, избавиться от нее можно купив вот это. И второй способ – тебе хорошо, но станет еще лучше. Как думаете, какой способ мотивирует сильнее?

Сильнее мотивирует первый. Когда человек понимает, что у него есть проблема, он действует быстрее, чем при наличии возможности достижения какой то гипотетической выгоды.

<http://kolotiloff.ru/article/prodazhi...>

Тренинг продажи по телефону, холодные звонки.

<http://www.youtube.com/watch?v=aTYibE...>

Автор: admin

18.03.2014 13:22 -

---

<http://www.youtube.com/user/kolotiloff1>