Išmani MOTERIS

Pardavimai visose gyvenimo situacijose

Kaip pardavinėjant jaustis puikiai?

M CAPITAL

Arnas Markevičius

arnas@mcapital.lt

+370 659 98945

Vieta
TAVO
šypsenai
M CAPITAL

M CAPITAL

KAS YRA PARDAVIMAS?

LIETUVOS SPAUDA
LIETUVOS SPAUDA

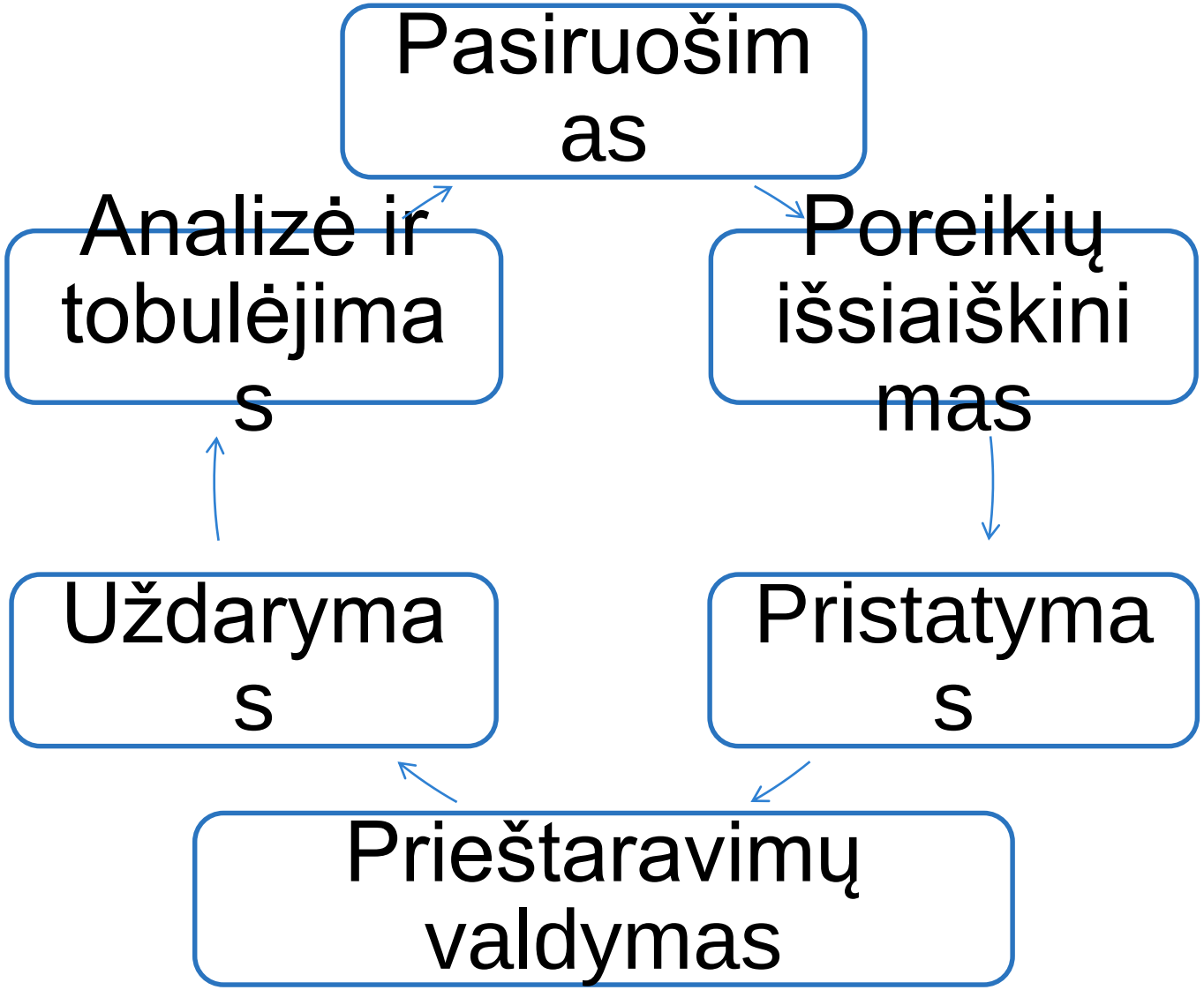
Pardavimas, kaip procesas – įtakos darymas

Pardavimas visose gyvenimo situacijose – tai įtakos darymas, kai pasiekiamas abipusiai naudingas rezultatas!

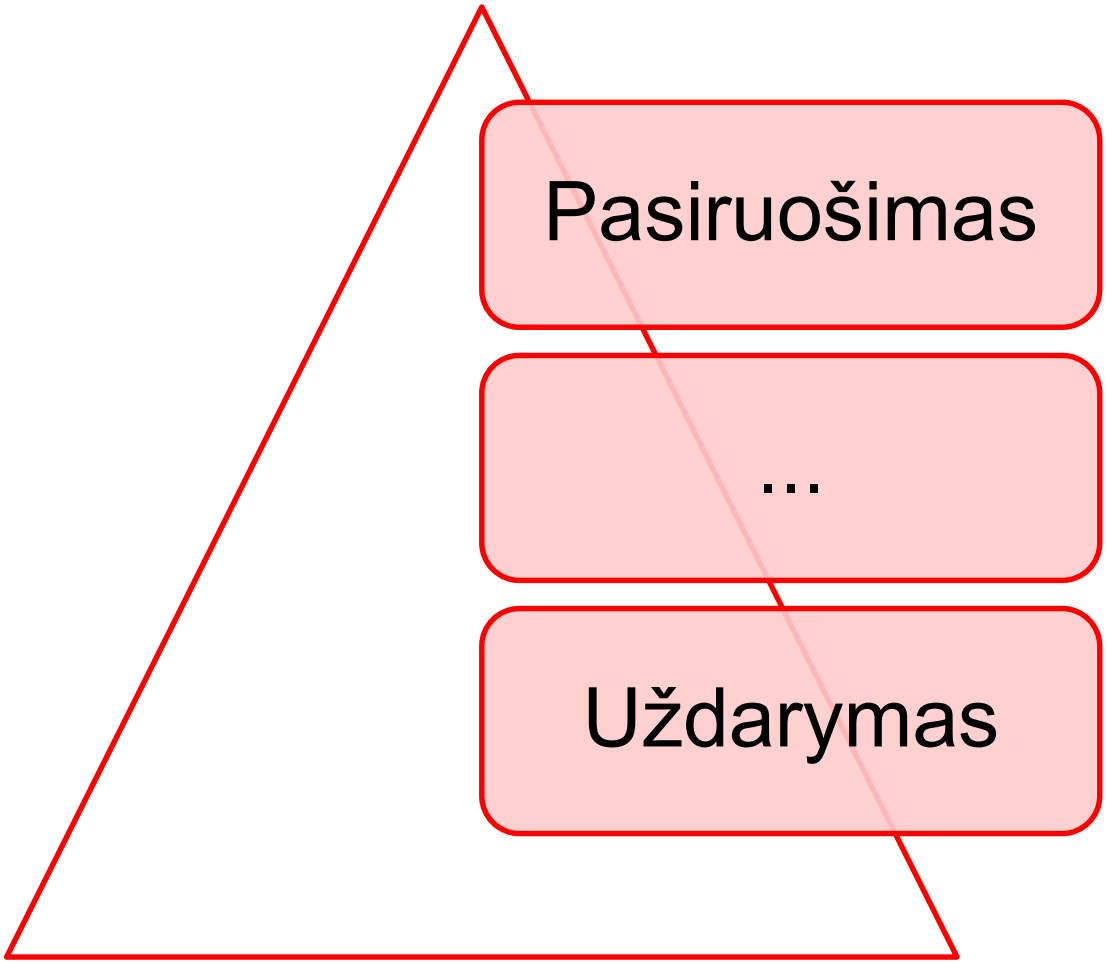
M CAPITAL

PARDAVIMO PROCESO ETAPAI

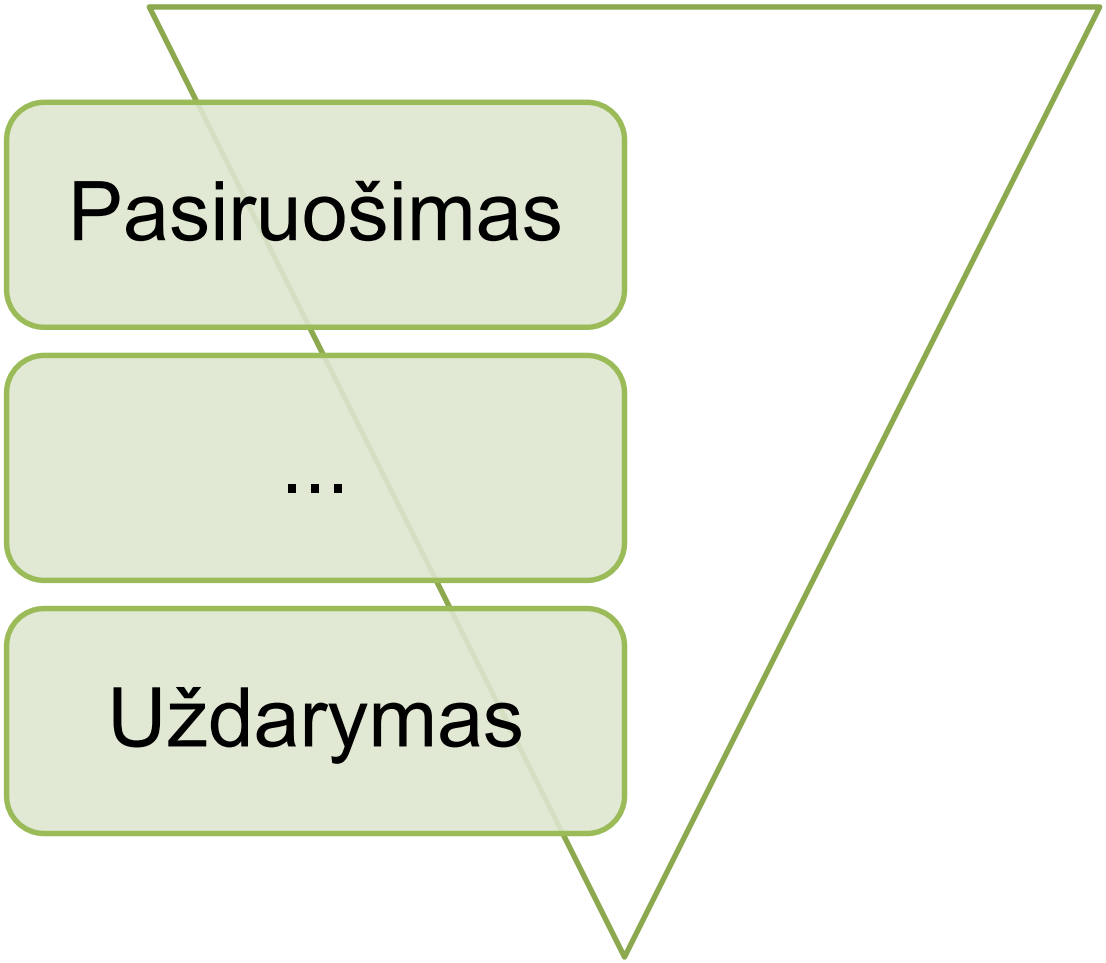
Etapai


Pasiruošimas
Poreikių išsiaiškinimas
Pristatymas
Prieštaravimų valdymas
Uždarymas
Analizė ir tobulėjimas

Dažniausiai pasitaikantis įtakos procesas



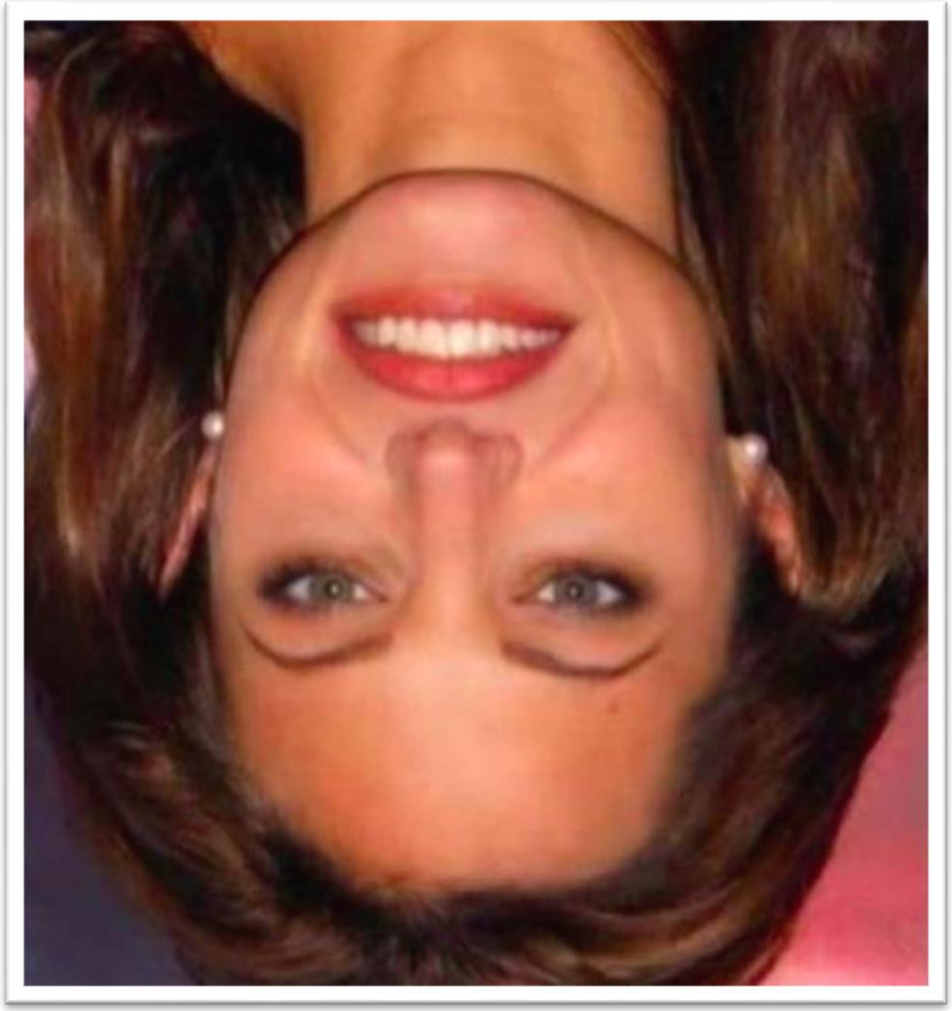
Taisyklingas įtakos procesas



M CAPITAL

PASIRUOŠIMAS

Nuostatos



Techninis pasiruošimas

- Kas yra tavo klientas?
  - Nustatykite tikslinį segmentą.
  - Ar techniškai įmanomas susitarimas?
- Kokie kitos pusės poreikiai?
  - Ar galiu šiuos poreikius identifikuoti besiruošdamas?
- Kaip tuos poreikius patenkinti? Kuo aš galiu būti naudinga?

M CAPITAL

POREIKIŲ IŠSIAIŠKINIMAS

Patogiausias būdas išsiaiškinti – klausti.

M CAPITAL

PRISTATYMAS

Kas lemia tai, kad žmonės perka?

Informacijos perdavimas

- 7 proc. žodžiai
- 38 proc. intonacija
- 55 proc. Kūno kalba

Mūsų gyvenimas sudarytas iš istorijų, ne iš faktų.

M CAPITAL

PRIEŠTARAVIMŲ VALDYMAS

Kas yra prieštaravimas?

Prieštaravimas - tai kliento noras, kad padėtumėte sužinoti.

Konsultuokite

M CAPITAL

UŽDARYMAS – PAGALBA TAMPANT KLIENTU

65 proc. sandorių neįvyksta, nes yra...

Nepasiūlomi!

Tai ne tik pagalba tapti klientu, bet ir kito žingsnio numatymas.

Visuomet.

M CAPITAL

ANALIZĖ IR TOBULĖJIMAS

Praktinės užduotys

Bandymas parduoti savo idėjas praktiškai.

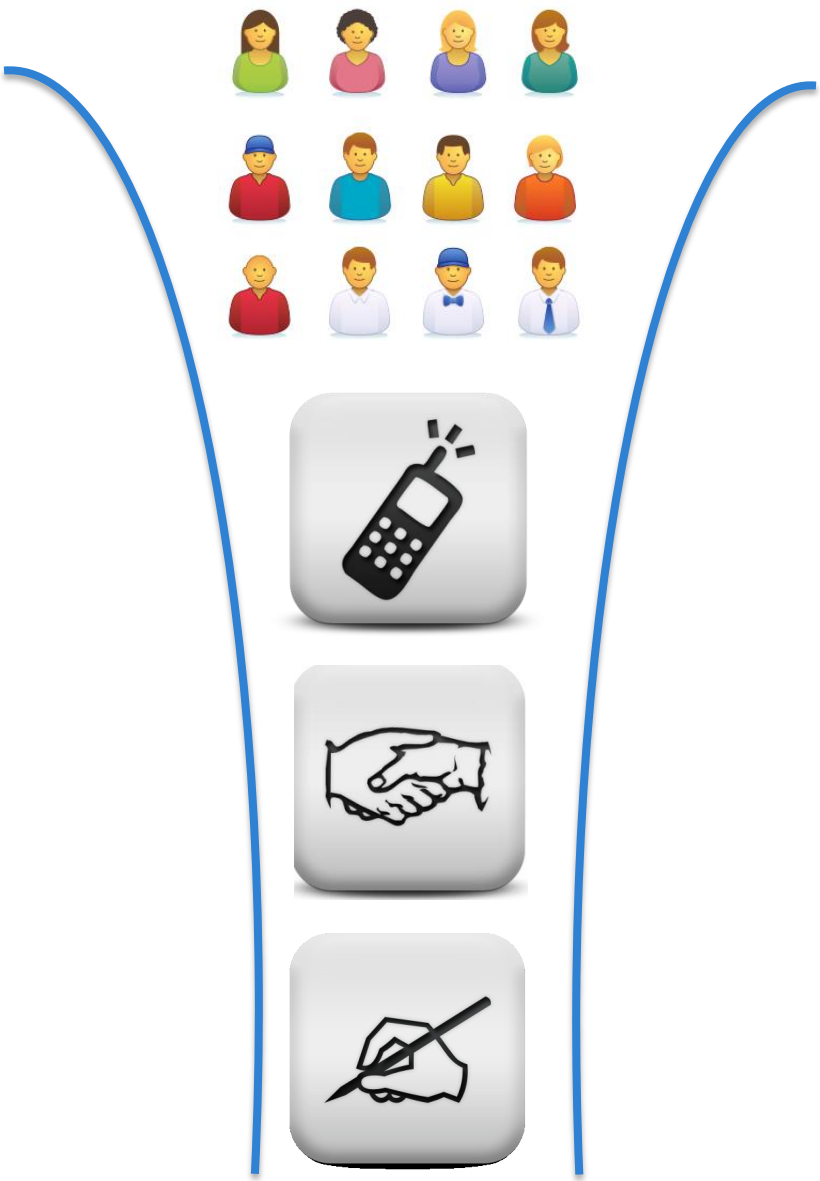
Pardavimai – skaičių žaidimas

Kontakatai

Susisiekimas

Pristatymas

Sprendimas

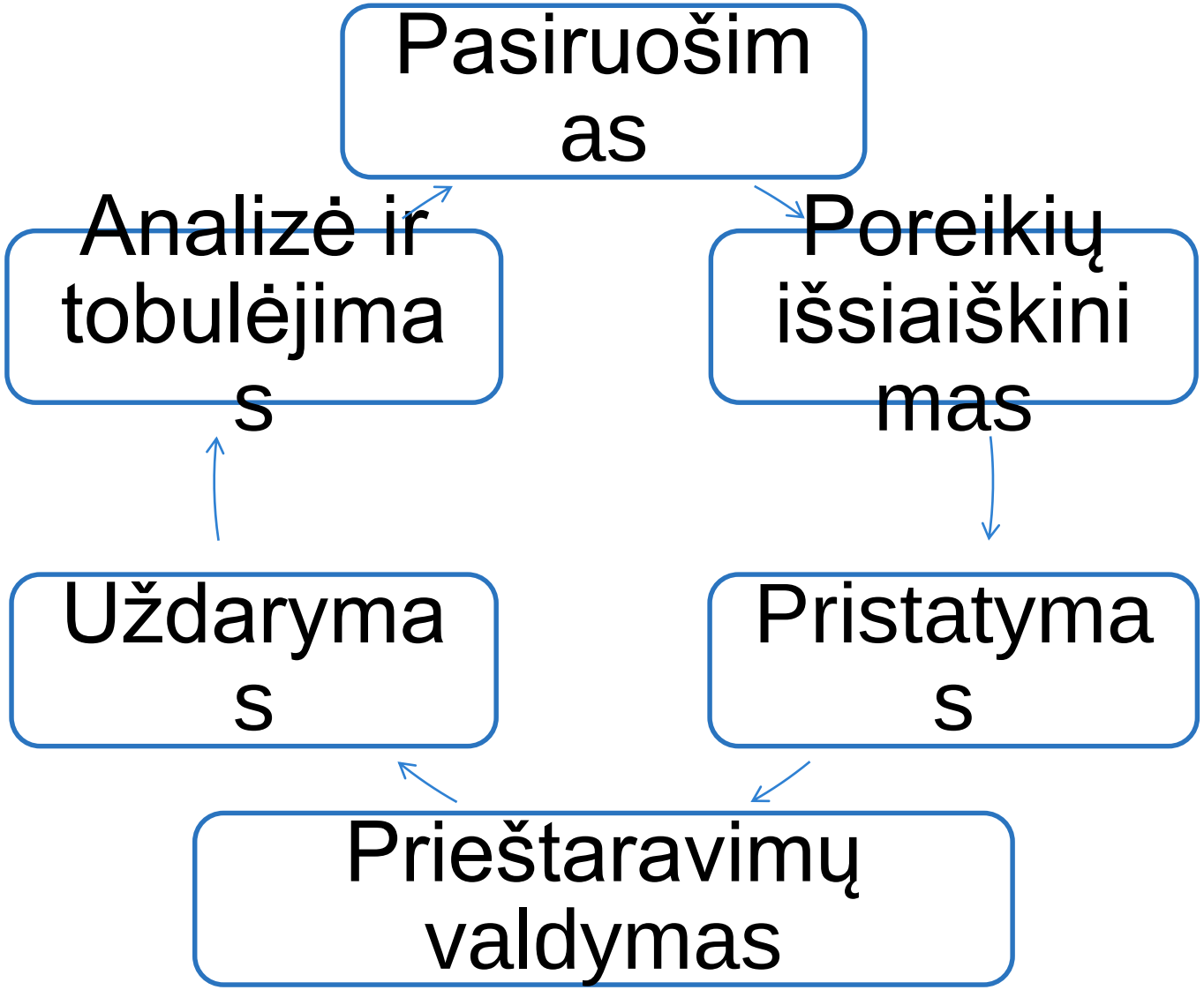


52

?

Komandinis darbas ruošiant savo idėjas pardavimui realiame gyvenime.

Etapai


Pasiruošimas
Poreikių išsiaiškinimas
Pristatymas
Prieštaravimų valdymas
Uždarymas
Analizė ir tobulėjimas

Išmani MOTERIS

AČIŪ

Arnas Markevičius

arnas@mcapital.lt

+370 659 98945