



УСПЕХ В ПРОДАЖАХ

МОДУЛЬ 8

7 критических факторов успеха

ВВЕДЕНИЕ

МОДУЛЬ 8

7 критических факторов успеха

Почему одни люди успешнее других?

Этот вопрос изучался много лет. На эту тему написано более 4000 книг и разработаны сотни тренингов.

Были тщательно проанализированы десятки тысяч звонков для определения особенностей, качеств и черт характера лучших продавцов в каждой отрасли.

В этой сессии вы узнаете о важнейших моментах, отличающих лучших специалистов от средних в области продаж

“Успех - это

максимальное

использование своих

возможностей” - Зиг

Зиглар.

7 КРИТИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ УСПЕХА

1. Концепция решающего преимущества гласит: “небольшие отличия в способностях могут дать большой эффект в результатах”:
 - а. Лошадь, выигрывающая забег, получает в десять раз больший приз, чем лошадь, пришедшая на секунду позже;
 - б. Лошадь-победитель в десять раз быстрее? Вдвое быстрее? На 10% быстрее?
 - в. Продавцы, получающие клиентов, обычно лишь _____ лучше тех, кто не получает таковых.

2. В любой организации или области всегда есть продавцы, зарабатывающие в десять раз больше остальных:
 - а. Они продают _____ товары или услуги;
 - б. Они продают из _____ офисов при помощи _____ рекламных материалов;
 - в. Они продают по _____ ценам, имеют тех же конкурентов.

3. Один из важнейших навыков, необходимых для личностного роста, заключен в концепции “Область ключевых результатов” (ОКР).
 - а. Такие ОКР “решающие” потому, что _____ успех или неудачу;
 - б. Обычно в любой работе, в том числе, в продажах, редко используется более чем _____ ОКР;

- в. Улучшив _____ ОКР, вы сможете существенно улучшить конечные результаты.
4. В продажах существует семь основных факторов (этапов), определяющих результаты:
- а. _____ - наполнение вашей “воронки продаж” людьми, которые могут купить и купят в разумный период времени;
 - б. _____ - знакомство с покупателем, при котором он располагает к вам и проникается доверием;
 - в. _____ - четкое определение конкретной проблемы или потребности покупателя, удовлетворяемой вашим товаром или услугой;
 - г. _____ - упорядоченный, логичный процесс демонстрации покупателю того, что ваш товар или услуга идеально подходит для его ситуации;
 - д. _____ - грамотный ответ на нормальное сопротивление опасениям и страхам, испытываемым каждым покупателем касательно нового товара или услуги;
 - е. _____ - преодоление пассивности и сомнений, получение от клиента твердого обязательства по совершению сделки;
 - ж. _____ - забота о покупателях, совершение повторных продаж, рекомендации покупателей.

Вывод: Худший ОКР определяет потолок вашего успеха.

5. Метод Жизненно-важных Функций, позволяющий анализировать продажи, дает сведения о том, как увеличить вашу эффективность в работе:
 - а. Жизненная функция, такая как сердцебиение или мозговая активность - ключевые _____ здоровья человека;
 - б. _____ жизненной функции тела ведет к смерти человека;
 - в. Отсутствие понимания жизненно важных функций в _____ ведет к краху карьеры.

6. Делая маленькие, постепенные усовершенствования ваших ОКР, касающихся жизненных функций вашей работы, и в следующий год сможете удвоить ваши продажи:
 - а. Поставьте себе оценку 1.0 в каждой из семи описанных выше областей;
 - б. Примите решение увеличить каждую область на ___% в следующий год;
 - в. Каждый ОКР влияет на другие, ваш _____ будет экспоненциальным.

7. Через год вы будете на 10% лучше по каждому ОКР в продажах:
 - а. Ваш показатель увеличится с 1.0 до ____ в каждой области;
 - б. Когда вы умножите 1.1 на 1.1 семь раз, результат составит 1.94, что практически означает _____ продуктивности!
 - в. Можно удвоить продажи, просто удваивая свои _____ в каждой области.

8. Чтобы стать на 10% лучше, вам нужно лишь становиться на 0.8% лучше каждый месяц, или на 0.2% лучше каждую неделю:
- а. Самое стремительное общее улучшение произойдет от улучшения самых _____ ваших сторон;
 - б. Главный вопрос: “Какой один _____ по продажам, если бы я в совершенстве им владел, максимально помог бы мне улучшить продажи?”
 - в. Ваш _____ ОКР определяет уровень использования всех прочих навыков;
 - г. Пусть улучшение _____ навыков продаж в жизненно важных функциях станет вашим личным проектом развития.
9. Есть четыре принципа выработки решающего преимущества, которые помогут вам стать лучшим продавцом в вашей области:
- а. _____ - четко определите Ваш уровень компетенций по каждому ОКР;
 - б. _____ - поставьте цель стать одним из лучших специалистов в вашей области, став лучшим по каждому ОКР, и начав с самой слабой стороны;
 - в. _____ - определите ход вашего обучения, в том числе, необходимые для этого книги, аудиопрограммы и курсы.
 - г. _____ - решите ежедневно становиться немного лучше.

10. Ключ в успеху заключается в профессиональном, научном и системном подходе к работе:
- а. Выясните как развивают ОКР _____ продавцы.
 - б. Каждый день ориентируйтесь на _____ уровень работы.
 - в. Примите решение стать _____ и войти в число ___% лучших и никогда не сходите с этого пути, пока не добьетесь цели.
- Концепцию решающего, или другими словами критического, преимущества уже попробовали тысячи продавцов, что помогло им быстро развиться и стать успешными и хорошо зарабатывающими.
 - Продажи – это профессия, и она требует профессионального подхода.
 - Разбейте свою деятельность на компоненты и сделайте план становления профессионалом в каждой такой части.
 - Со временем результаты процесса непрерывного улучшения позволят вам стать одним из лучших продавцов в вашей области.

Задайте себе следующие вопросы:

1. Каковы три основных показателя наиболее важны в современных продажах?

2. Какие три вещи я могу делать начиная с сегодняшнего дня для того, чтобы тратить больше времени на более перспективных покупателей?

3. Каковы основные препятствия покупателей к совершению покупки?

4. Какие три проблемы мой товар или услуга решает для большинства моих покупателей?

5. Каковы три основных причины того, почему людям следует купить товар или услугу у меня или моей компании, а не у моего конкурента?

6. Какие три самые популярные возражения в процессе моих продаж?

7. В каком одном навыке мне необходимо развиваться, чтобы максимально улучшить свои результаты?

ДЛЯ ЗАМЕТОК
