



# УСПЕХ В ПРОДАЖАХ

## МОДУЛЬ 10

### Продажи методом консультирования

# ВВЕДЕНИЕ

## МОДУЛЬ 10

### Продажи методом консультирования

Самые высокооплачиваемые и успешные профессиональные продавцы являются друзьями, советчиками и консультантами своих клиентов.

Применение метода консультативных продаж поможет вам попасть на самую верхушку в вашей области. Это ценный инструмент, незаменимый в работе с комплексными продажами, где задействовано множество факторов, а основным фактором является конкуренция.

В этой сессии вы узнаете, как осуществлять консультативные продажи и быть эффективнее, чем когда-либо раньше.

Вы узнаете:

- Как лучшие продавцы выглядят в глазах покупателей
- Как позиционировать себя в качестве консультанта
- Как позиционировать себя в качестве партнера клиента
- О подходе настоящего профессионала продаж

“Если ты не сделал

ни одной попытки

попасть в цель, то

промахнулся на все

сто” - Уэйн Гретцки

# ПРОДАЖИ МЕТОДОМ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

1. Консультативная продажа – это подход настоящего профессионала продаж:
  - а. То, как вас \_\_\_\_\_ покупатели, зависит от того, как они \_\_\_\_\_ на ваши предложения;
  - б. \_\_\_\_\_ покупателем вас – это реальность покупателя;
  - в. Ваши \_\_\_\_\_ влияют на восприятие покупателем вас и того, что вы продаете;
  - г. На ваше позиционирование в глазах клиента очень влияет первое \_\_\_\_\_.
  
2. Лучшие 10% профессиональных продавцов описываются их клиентами так:
  - а. «Он работает \_\_\_\_\_»;
  - б. «Он мой \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_»;
  - в. «Он действительно понимает мою \_\_\_\_\_»;
  - г. Ключ: задавайте \_\_\_\_\_, внимательно \_\_\_\_\_, действуйте как консультант;
  - д. Говорите покупателю, что вы \_\_\_\_\_, а не \_\_\_\_\_.
  
3. Консультативные продажи требуют того, чтобы вы думали о себе по-другому и позиционировали себя по-другому:

- а. Концентрируйтесь на \_\_\_\_\_ результатах от использования вашего товара или услуги, а не на результате работы или цене;
  - б. Концентрация на финансовых результатах – это \_\_\_\_\_ между консультированием и сбытом.
  - в. Концентрируйтесь на стоимости (затратах) - \_\_\_\_\_ решений;
  - г. Ключевая переменная? Ваше знание \_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_ покупателя!
    - 1) Делайте вашу домашнюю работу – изучайте \_\_\_\_\_ клиента;
    - 2) Исследуйте, как \_\_\_\_\_ продажи, затраты, прибыль.
    - 3) Предлагайте конкретную помощь для \_\_\_\_\_ каждого аспекта бизнеса клиента.
  - д. Определите проблему/возможность покупателя в \_\_\_\_\_ выражении;
  - е. Сколько денег можно \_\_\_\_\_ или \_\_\_\_\_ при внедрении или невнедрении вашего решения?
4. Работа консультанта оценивается в денежном выражении решения, увеличивающего прибыль покупателя:
- а. Покажите чистые, итоговые \_\_\_\_\_
  - б. Разъясните доходы от \_\_\_\_\_ в ваш товар или услугу;
  - в. Отвечайте на вопросы: « \_\_\_\_\_?», « \_\_\_\_\_?», «Насколько это точно?»

- г. Возьмите на себя полную \_\_\_\_\_ за принятие вашего решения.
5. Позиционируйте себя как партнера покупателя;
- а. Демонстрируйте, что у вас \_\_\_\_\_, а не противоположные интересы;
  - б. Концентрируйтесь на \_\_\_\_\_, а не на конкуренции;
  - в. Концентрируйтесь на \_\_\_\_\_, а не противостоянии;
  - г. Постоянно говорите «\_\_\_», «\_\_\_», «\_\_\_».
6. Обычно покупатели описывают лучших продавцов так:
- а. Эксперт: делится узко-профессиональными знаниями и опытом
  - б. \_\_\_\_\_: делится знаниями о бизнесе в целом
  - в. \_\_\_\_\_: предлагает идеи для помощи
  - г. \_\_\_\_\_: веселый, дружелюбный
  - д. \_\_\_\_\_: ищет способы помочь покупателю
  - е. \_\_\_\_\_: слушает о проблемах, которые может решить его товар
  - ж. \_\_\_\_\_: на каждое высказывание задает как минимум два вопроса
  - з. \_\_\_\_\_: внимательно слушает

7. Позиционирование себя как консультанта в продажах – неотъемлемое условие успеха.
- а. С помощью соответствующей \_\_\_\_\_ вы должны заранее заработать право;
  - б. Перед первой \_\_\_\_\_ изучите компанию вашего клиента;
  - в. Вооружитесь информацией, \_\_\_\_\_ сотрудничества с покупателем;
  - г. Ищите возможность \_\_\_\_\_ отношений с покупателем (стратегия «выигрыш-выигрыш»);
  - д. Всегда ищите способы \_\_\_\_\_ покупателю достичь его \_\_\_\_\_ с помощью вашего товара или услуги;
  - е. Ключевое поведение! Задавайте \_\_\_\_\_ подготовленные вопросы и \_\_\_\_\_ слушайте ответы.
- Консультативная продажа перемещает вас в абсолютно новую категорию профессионалов в продажах.
  - Она уводит вас от непрерывного сражения и аргументирования величин затрат, цен и конкурентов.
  - Когда вы будете концентрироваться на том, как покупатель может финансово выиграть от использования вашего товара или услуги, вы достигнете не виданных ранее результатов.

Задайте себе следующие вопросы:

1. Какие три вещи я могу сделать, что быть консультантом в глазах покупателя?

---

---

---

2. Как покупатели описывают 10% самых лучших продавцов?

---

---

---

3. На чем мне следует и о чем надо говорить, чтобы считаться консультантом?

---

---

---

4. Какими тремя способами мой товар или услуга улучшает финансовое положение покупателя?

---

---

---

5. Какие три вещи я могу сделать для того, чтобы стать более информированным относительно бизнес-процессов покупателя?

---

---

---

6. Как можно подсчитать минимальные результаты от использования моего товара или услуги?

---

---

---

7. Какие шаги я могу предпринять для того, чтобы быть клиенту партнером?

---

---

---

■ Какое одно действие вы предпримите прямо сейчас по результатам этой сессии?

---

---

---



