



УСПЕХ В ПРОДАЖАХ

МОДУЛЬ 5

Как сделать презентацию убедительной

ВВЕДЕНИЕ

МОДУЛЬ 5

Как сделать презентацию убедительной

Презентация - это "внутренняя игра" в продажах, именно на этом этапе совершается продажа как таковая.

Именно в ходе презентации вы делаете из скептического или отвергающего покупателя вовлеченного покупателя.

Эффективная презентация вашего товара или услуги может увеличить объем ваших продаж в несколько раз, в отличие от неспланированной и нестройной презентации.

После того, как вы убедились в том, что покупатель нуждается в вашем товаре и выиграет от его использования, а также может его себе позволить, самое время убедить его приобрести товар.

95% презентаций можно, в той или иной степени, улучшить. Продолжайте работать над вашей презентацией, пока не начнете закрывать сделки после каждой презентации.

"Лучший способ

уничтожить врага —

сделать его своим

другом."

~ Авраам Линкольн

КАК СДЕЛАТЬ ПРЕЗЕНТАЦИЮ УБЕДИТЕЛЬНОЙ

1. Презентация - это логичный и упорядоченный способ перехода от общего к частному:
 - a. Перед тем, как вы начнете _____, покупатель уже должен быть открыт, заинтересован и заинтригован товаром или услугой;
 - b. Обстановка во время презентации должна быть такой, чтобы все _____ покупателя было отдано вам.

2. Мнение покупателя о вас. То, каким вас представляет покупатель - возможно, важнейший фактор того, в каком объеме и как быстро вы осуществите продажу.
 - a. _____ - это очень важный фактор. Как вы, ваша компания и ваш товар или услуга представляются покупателю?
 - b. Каждый покупатель хранит все _____ и опыт касательно вас и вашей компании;
 - c. Позиционирование вас и вашего товара в голове клиента определяет _____ продажи, длительность переговоров о цене, повторные покупки и _____ друзьям.

3. Золотой треугольник продажи:

Формула основана на опыте лучших продавцов из 60 стран.

Тысячи покупателей участвовали в опросе: их спрашивали, что они думают о лучших продавцах.

Обнаружилось, что покупатели описали лучших продавцов тремя характеристиками:

- a. _____ - продавец, заботящийся об их благополучии;
- b. _____ - доверенный эксперт, дающий хорошие советы;
- c. _____ - объясняет пути наиболее выгодного использования товара или услуги после начала использования.

4. Три стратегии продаж лучших продавцов:

- a. Продажа при помощи выстраивания отношений - вы позиционируете себя как _____ вашего покупателя; строите отношения еще до попытки продать или рассказать что-нибудь о товаре или услуге;
- b. Продажа-консультация - вы выступаете _____, экспертом, доверенным советником и призваны помочь покупателю решать его проблемы или достигать его целей;
- c. Продажа-обучение - вы являетесь _____, показывающим, как наиболее выгодно использовать ваш товар или услугу.

5. Заранее тщательно спланируйте презентацию:

- a. _____ презентацию пошагово;
- b. _____ презентацию перед каждой встречей с покупателем;
- c. Подготовка - знак _____.

6. Методы создания презентации, способствующие продажам:

- a. Сядьте _____ с вашим покупателем, а не напротив него через стол;
- b. Показывайте, задавайте вопросы и рассказывайте тройками;

Пример: “Совсем недавно мы добавили товару новое свойство”.
(показываете)

“Оно нужно для вот этого, работает вот так, оно поможет вам в том-то”. (рассказываете)

“Может ли это пригодиться вам в работе?”

Задавайте вопросы - так вы всегда получите обратную связь.

- c. _____ покупателя тому, как извлекать из использования вашего товара или услуги наибольшую выгоду;
- d. _____ у покупателя захватывающие мысленные образы использования товара и наслаждения им;
 - 1) Просто вообразите;
 - 2) Подумайте об улучшении, которое наступит после покупки;
 - 3) Можете ли вы представить, как вы это используете в своей работе? В семье?
- e. Вовлеките покупателя в презентацию; позвольте ему двигаться, делать что-нибудь.

7. Используйте технику “постоянного призыва к действию”:

- a. Если на ваш вопрос отвечают “нет”, то можно изменить направление презентации;
- b. Вам нравится этот цвет?
- c. Поможет ли вам эта вещь?

8. Используйте “принцип трех”:

- a. Причина: (опишите свойство товара);
- b. Вы можете: (опишите выгоду от использования товара);
- c. Это значит, что: (опишите выгоду для покупателя).

Пример: (телевизор с плоским экраном) “Благодаря плоскому экрану вы можете поместить телевизор на любую стену, это значит, можно превратить вашу гостиную в театр для семьи и друзей”.

9. Будьте позитивно настроены и уверены в отличных качествах вашего товара или услуги и его пользе для покупателя:

- a. Успешные продажи можно определить как “передача _____;”
- b. Сила вашей веры или убеждений оказывает на покупателя большое _____.

10. Продажи с эпизодами из жизни - рассказывайте истории успеха о своих счастливых покупателях, купивших товар:

- a. Решение о покупке _____ правым полушарием мозга;
- b. Оно приводится в _____ картинками, образами, историями, эмоциями и музыкой;
- c. Когда вы рассказываете историю успешной покупки, ваш собеседник автоматически _____ себя на такого счастливого покупателя и видит себя на его месте;
- d. Когда разговариваете с женщинами, рассказывайте им о счастливых _____;
- e. Когда разговариваете с мужчинами, рассказывайте им о счастливых _____;
- f. Можно рассказывать о людях, отказавшихся приобрести ваш товар, и о том, насколько они сейчас несчастны.

По завершении отличной презентации покупатель должен рваться получить удовольствие от выгод вашего товара или услуги. Это ваша цель.

Остановите видео и ответьте на вопросы:

1. Почему подготовленная презентация эффективнее спонтанной?

1) _____

2) _____

3) _____

2. Назовите три причины, по которым представления покупателя о вас и товаре критически важны для продажи:

1) _____

2) _____

3) _____

3. Назовите три наиболее часто используемых слова или выражения, которыми покупатели описывают лучших продавцов?

1) _____

2) _____

3) _____

4. Назовите три метода продаж, применяемые лучшими продавцами?

1) _____

2) _____

3) _____

5. Перечислите три метода презентации, которые помогут вам быть более убедительными:

1) _____

2) _____

3) _____

6. Какие три вещи вы можете сказать, чтобы помочь покупателю создать образ использования вашего товара или услуги и наслаждения ими?

1) _____

2) _____

3) _____

7. Назовите три выгоды применения метода продаж с рассказом историй из жизни.

1) _____

2) _____

3) _____

Какое одно действие вы сделаете немедленно после того, что узнали на сессии?

ЗАМЕТКИ И ПРИМЕЧАНИЯ

“Идите вперед. Не

останавливайтесь.

Идти вперед - значит

приближаться к

совершенству.

Идите вперед и не

бойтесь терний или

острых камней на

жизненном пути.”

~ Халиль Джебран