

**Форма для оценки навыков
1-ая ступень курса:
«Успех в продажах»
Академии Брайана Трейси**

Содержание

Модуль 1: Новые реальности и психология продаж

Модуль 2: Как привлечь новых клиентов

Модуль 3: Продажи методом построения взаимоотношений

Модуль 4: Четкое определение потребностей покупателя

Модуль 5: Как сделать презентацию убедительной

Модуль 6: Преодоление возражений

Модуль 7: Закрытие продажи

Оценка навыков по продажам

Важно! Более 80% успешных предпринимателей, деловых людей и сегодняшних миллионеров начали свою карьеру в продажах или обслуживании, с холодных звонков, стучась в разные двери и переходя от двери до двери.

Важный вопрос: **Почему некоторые люди более успешны, чем другие?** Почему некоторые продают и зарабатывают вдвое, в пять раз или десять раз больше, чем другие?

Разница между выдающимися и низкими результатами всегда определяется знаниями и навыками. Люди с высоким доходом лучше коммуницируют и чаще обучаются, чем средний сотрудник или человек.

К счастью, **всем навыкам можно научиться.** Вы можете овладеть любым навыком, который вам нужен, чтобы достичь любой цели, которую вы установите для себя.

В действительности, вы можете быть на расстоянии лишь одного навыка, чтобы удвоить объем продаж или ускорить свою карьеру в несколько раз!

На основе работы с более чем 2 000 000 людей, мы обнаружили, что существует несколько важных факторов или навыков успеха в продажах и в обслуживании.

Каждый из этих навыков общения может быть измерен по шкале от 1 до 10. Чем более точно и честно вы оцениваете эти навыки, тем проще вам будет их развить. Если вы искренне проведете оценку навыков, то после прохождения обучения вы сможете почувствовать существенный прогресс и готовность их применять на практике.

ВАЖНО! Вы можете существенно улучшить качество оценки, если привлечете вашего руководителя или коллег, кто сможет дать вам оценку ваших навыков со стороны.

Персональная оценка владения навыками

1. Навык понимания клиента.

Как часто перед предложением покупки вы узнаете интересы, потребности и понимаете систему принятия решений (СПР) своих клиентов? (1 – никогда; 10 – всегда).

Интересы:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Потребности:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
СПР:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Напишите, к каким 3-м важным выводам Вы пришли после проведения оценки?

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____

Какую интегральную оценку данного навыка вы себе поставите по итогам оценки?

Интегральная оценка:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-----------------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

2. Навык поиска и привлечения новых клиентов.

Портрет клиента. На сколько четко вы понимаете «портрет» клиента: кто, где работает, какие интересы, как часто пользуется, где бывает?

Технология. Есть ли у вас отработанная технология по поиску и привлечению новых клиентов, где и как их искать? (1- описание отсутствует; 10 – технология полностью описана и применяется в 100% случаев).

Портрет клиента:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Технология:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Напишите, к каким 2-м важным выводам Вы пришли после проведения оценки?

- 1) _____
- 2) _____

Какую интегральную оценку данного навыка вы себе поставите по итогам оценки?

Интегральная оценка:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-----------------------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	-----------

3. Навык продаж, путем построения взаимоотношений с клиентом.

Частота. Со сколькими из 10 клиентов вы успеваете выстроить доверительные отношения до предложения о продаже?

Эффективность. Получается ли у вас выстраивать отношения с разными типам клиентов? Ко сколькими из 10 клиентов вам удастся найти подход и клиент чувствует себя комфортно, т.е. он не находится в состоянии «защиты»?

Качество. Чувствует ли клиент Вас другом, доверяет ли он вам свои сомнения в процессе выбора товара или услуги?

Частота:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Эффективность:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Качество:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Напишите, к каким 3-м важным выводам Вы пришли после проведения оценки?

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____

Какую интегральную оценку данного навыка вы себе поставите по итогам оценки?

Интегральная										
оценка:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

4. Навык четкого определения потребностей покупателя.

Быстрота. На сколько быстро вы понимаете, почему клиент хочет купить ваш продукт или услугу?

Глубина. Насколько полно вы проясняете для себя проблему, потребность или основную мотивацию клиента?

Система. Есть ли у вас хорошо продуманная система или последовательность вопросов, которая выявляет реальные потребности покупателя?

Быстрота:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Глубина:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Система:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Напишите, к каким 3-м важным выводам Вы пришли после проведения оценки?

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____

Какую интегральную оценку данного навыка вы себе поставите по итогам оценки?

Интегральная										
оценка:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

5. Навык презентации продукта или услуги.

Навык проведения презентации. На сколько вы владеете навыком презентации продукта или услуги и клиенты получают ту информацию, которую они в действительности хотели получить?

Ответы на вопросы. На сколько эффективно вы отвечаете на вопросы клиентов?

Система. Имеете ли вы собственную систему подготовки и проведения презентации продукта или услуги?

Оцените свои навыки и инструменты от 1 до 10.

Навык презентации:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ответы на вопрос:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Система:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Напишите, к каким 3-м важным выводам Вы пришли после проведения оценки?

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____

Какую интегральную оценку данного навыка вы себе поставите по итогам оценки?

Интегральная оценка:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-----------------------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	-----------

6. Навык работы с возражениями клиента.

Уверенность. На сколько вы уверенно работаете с возражениями клиента и этот процесс для Вас прост и не отнимает много сил и времени?

Достаточность. Как часто ваш навык работы с возражениями достаточен для совершения продажи?

Уверенность:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Достаточность:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Напишите, к каким 2-м важным выводам Вы пришли после проведения оценки?

- 1) _____
- 2) _____

Какую интегральную оценку данного навыка вы себе поставите по итогам оценки?

Интегральная оценка:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-----------------------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	-----------

7. Навык завершения или «закрытия» продажи.

Подвижка: На сколько эффективно вы подводите итог общения и намечаете дальнейшие шаги, которые продвигают вас и клиента к продаже?

Техники «закрытия»: Сколько раз из 10 вы используете определенные техники закрытия сделки?

Успешность: Какова Ваша средняя результативность прохождения данного этапа, что приводит вас к сделке?

Подвижка:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Техники:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Успешность:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Напишите, к каким 3-м важным выводам Вы пришли после проведения оценки?

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____

Какую интегральную оценку данного навыка вы себе поставите по итогам оценки?

Интегральная оценка:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-----------------------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	-----------

После ответов на все вопросы из данной формы оценки заполните Ваш профиль на приведенной диаграмме и сопоставьте ее с тремя профилями.



Напишите, к каким 3-м важным выводам Вы пришли после проведения оценки?

1) _____

2) _____

3) _____