



# ПРОДАЖА ИДЕЙ

МОСКВА  
2019



# **ГЛАВНЫЙ БАРЬЕР ПРИ ПРОДАЖЕ ИДЕИ ВЫСШЕМУ РУКОВОДСТВУ**



# ГЛАВНЫЙ БАРЬЕР ПРИ ПРОДАЖЕ ИДЕИ ВЫСШЕМУ РУКОВОДСТВУ

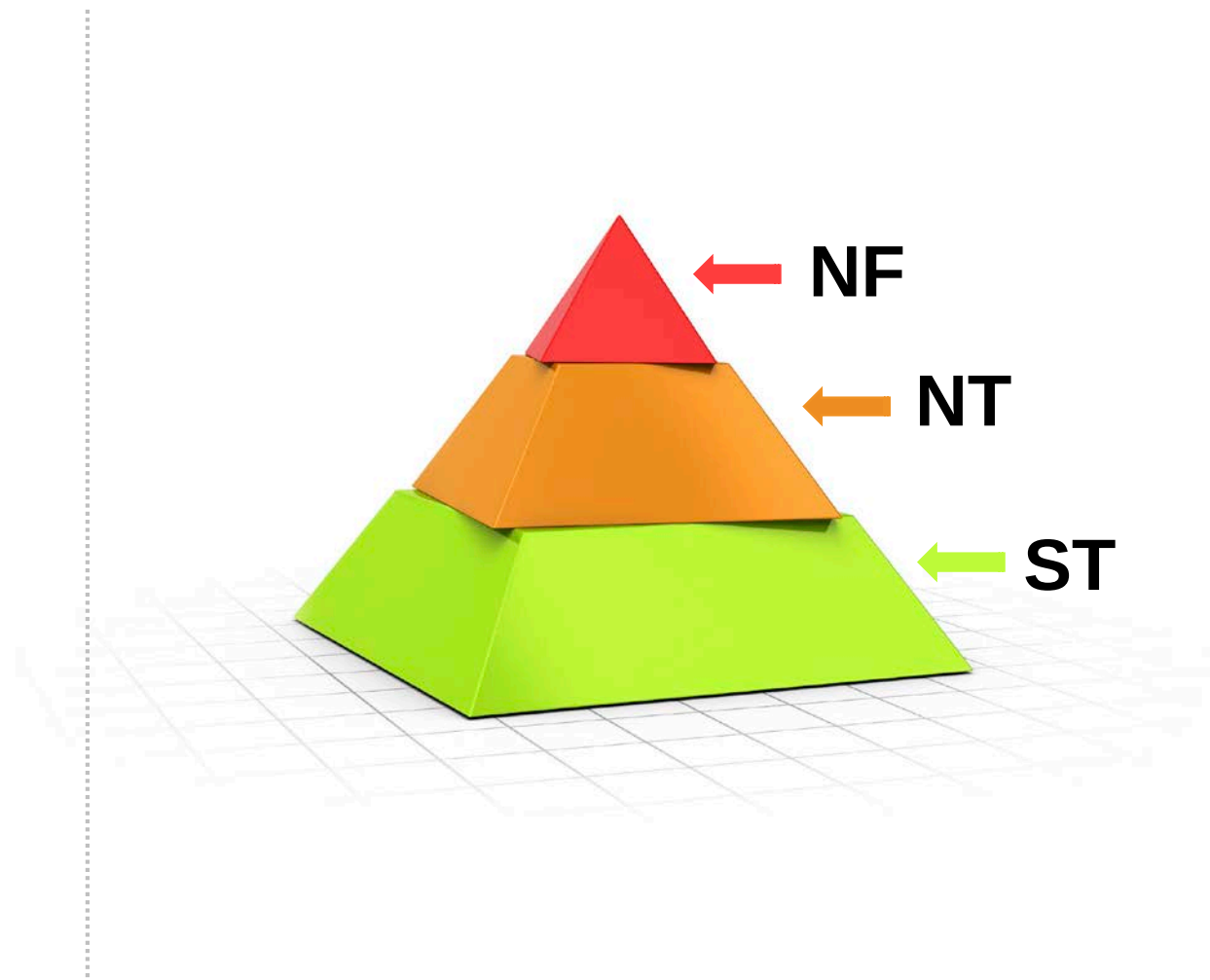
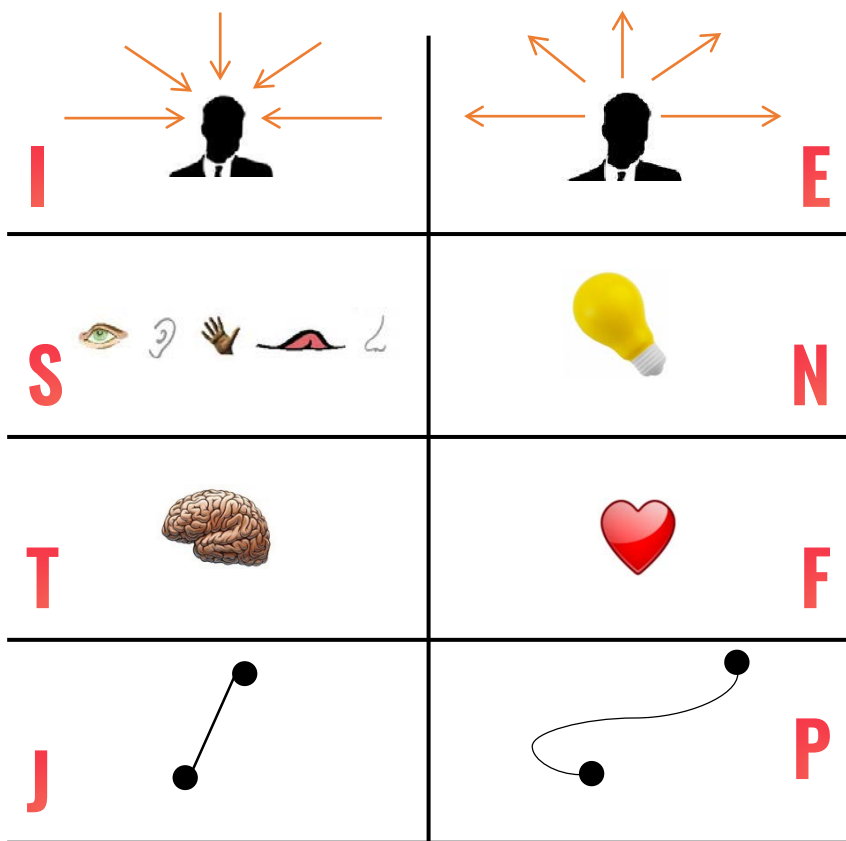




# ПСИХОТИПЫ



## MBTI





# КОММУНИКАЦИЯ С N и F

## ПРАВИЛА



КРАТКО



АБСТРАКТНО



БЕЗ ДЕТАЛЕЙ



БЫСТРО



БЫТЬ ГОТОВЫМ К ВОПРОСУ ПРО ОДНУ МЕЛКУЮ ДЕТАЛЬ



# ЧТО ТАКОЕ ПРОДАЖА?





# **ПРОДАЖА – ПОМОЩЬ В ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЯ**



# НЕПРАВИЛЬНАЯ ПРОДАЖА



**ИНФОРМИРОВАНИЕ**



**АРГУМЕНТАЦИЯ**

**Отсутствие предложения решения**

**Изложение собственного мнения**





**ОСНОВОЙ ЭФФЕКТИВНОЙ ПРОДАЖИ  
ЯВЛЯЕТСЯ ДЕМОНСТРАЦИЯ СПОСОБА  
УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ «КЛИЕНТА»**



# ШАГИ ЭФФЕКТИВНОЙ ПРОДАЖИ

1

## ПОДГОТОВКА

Гипотеза о потребностях «Клиента»

2

## АКТУАЛИЗАЦИЯ ПОТРЕБНОСТИ

«Ситуация - Проблема - Потребность»

3

## РЕШЕНИЕ

Демонстрация выгод

4

## ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

Работа с сопротивлением

5

## ЗАВЕРШЕНИЕ

Предложение плана действий





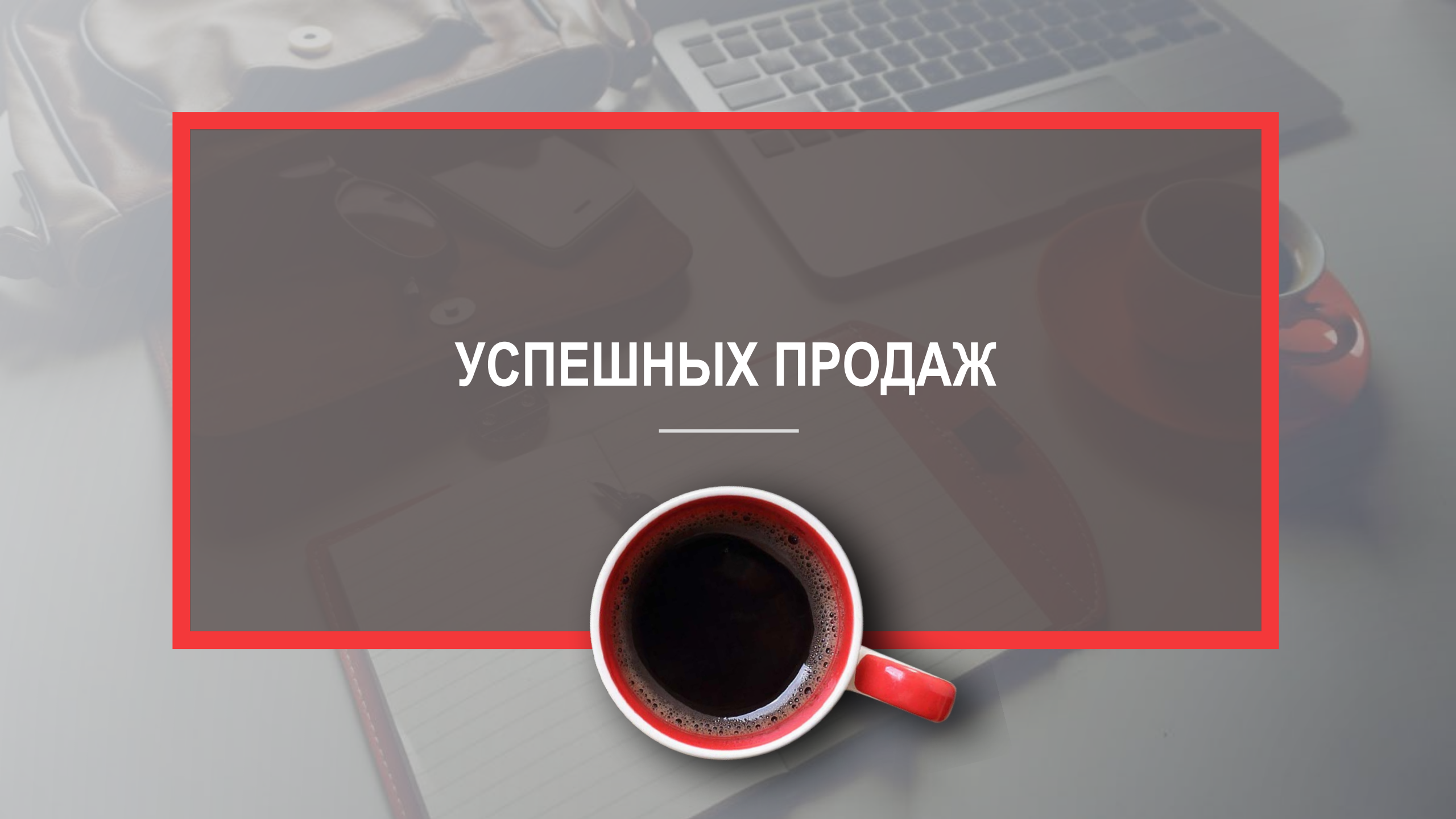
# ПРЕОДОЛЕНИЕ СОПРОТИВЛЕНИЯ



## Виды сопротивления

## Действия

|   |                |   |                                                               |
|---|----------------|---|---------------------------------------------------------------|
| 1 | Скрытое        | → | Прояснение вопросами                                          |
| 2 | Нерациональное | → | Перевод позиции «Дитя» или «Родитель» - в позицию «Взрослого» |
| 3 | Скептицизм     | → | Предоставление доказательств                                  |
| 4 | Равнодушие     | → | Возвращение к потребностям и выгодам                          |
| 5 | Возражение     | → | Возвращение к выгодам или перейти в торг                      |



**УСПЕШНЫХ ПРОДАЖ**

---