



ИСКУССТВО УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ 2

Afolkart
Тренинги Евгения Фолькерта



Правило супермаркета

**Берите
нужное**



Если не умеем мы,
умеют нас.

ИСКУССТВО УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ 2

Afolkart
Тренинги Евгения Фолькерта

Я + ТЫ +

Я

ВЕДУЩИЙ





ИСКУССТВО УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ 2

ЦИКЛ УСПЕШНОЙ ПРОДАЖИ

A(1-2). ПОДГОТОВКА КОНТАКТА.
B(3-4). ОРИЕНТАЦИЯ В КЛИЕНТЕ.
C(5-7). УБЕЖДЕНИЕ КЛИЕНТА.
D(8-9). ЗАКРЕПЛЕНИЕ КЛИЕНТА.



Создание отношений.
Постпродажное обслуживание.

9

Обратная связь. Анализ
взаимодействия.

8 D

Завершение продажи

7

Ответы на вопросы.
Преодоление возражений.
Аргументация.

6 C

5 Презентация продукта
с опорой на ценности клиента.

B 4 Системный сбор информации.
Выявление потребности.

3 Установление контакта.
Присоединение.

A 2 Предварительный сбор информации
о клиенте (если есть возможность).

1 Намерение успешного продавца -
продажа и извлечение прибыли.



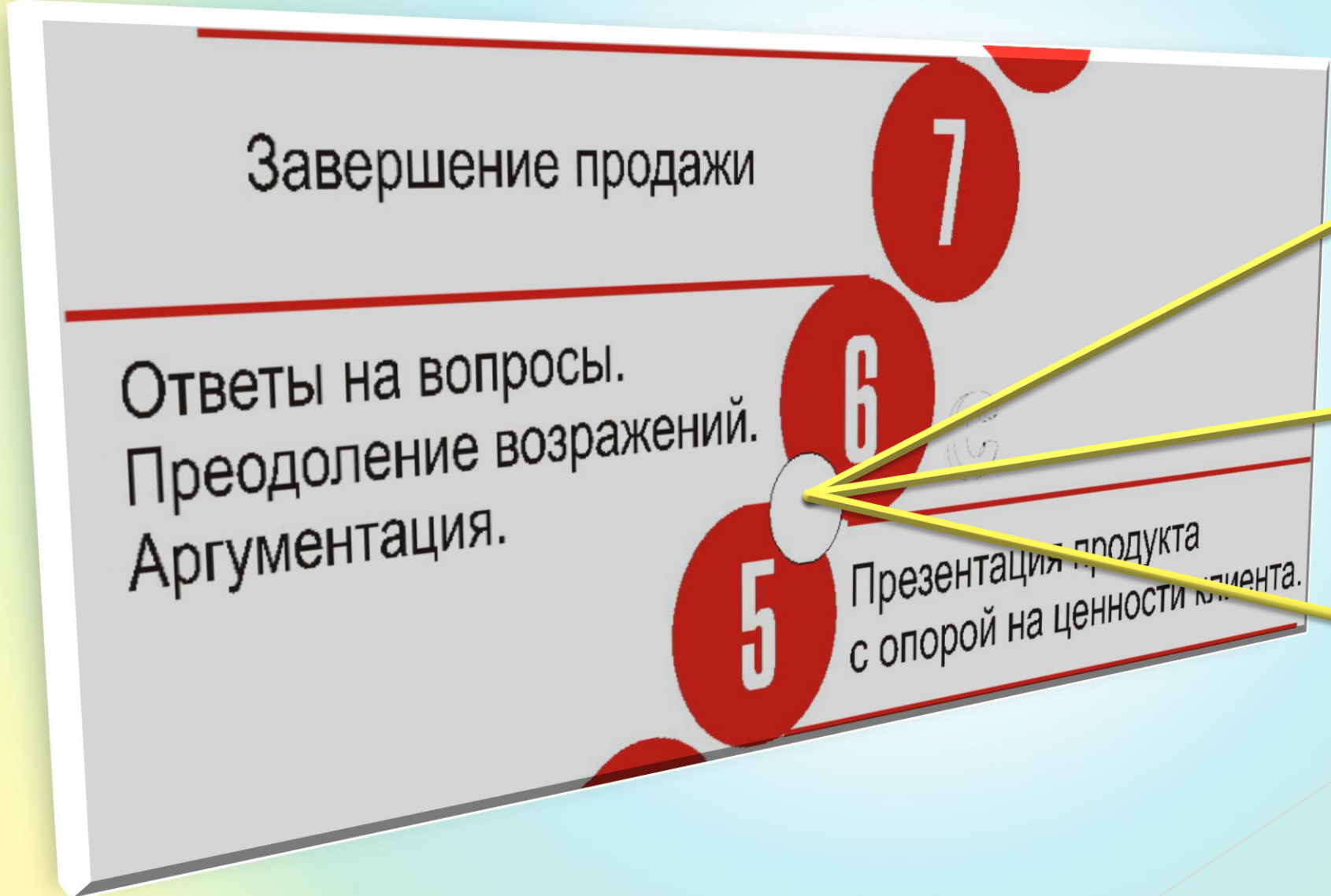
3



4



ИСКУССТВО УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ 2



ДА

???

НЕТ



Упражнение

Запишите два вопроса и дайте на них письменные ответы.

1. Назовите что-то одно, что вы могли бы сделать, а в настоящее время не делаете, и что, если это делать регулярно, привело бы к огромным позитивным переменам в вашей личной жизни.
2. Назовите что-то одно, что могло бы принести аналогичный результат в вашей профессиональной сфере.



ИСКУССТВО УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ 2

Afolkart
Тренинги Евгения Фолькерта

Время – единственный невозполнимый ресурс. С каждой минутой у нас становится все больше прошлого и все меньше будущего. Каждые 2 года по статистике объем информации в мире удваивается. Раньше (15-20 лет назад) – каждые 4-5 лет.

Об искусстве управления временем написано множество книг, создано множество компьютерных программ, проводится множество курсов и семинаров. Но, несмотря на освоение всего накопленного в этой области опыта, несколько важнейших факторов для большинства людей остаются **в слепой зоне.**





ИСКУССТВО УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ 2

Afolkart
Тренинги Евгения Фолькерта

Управление временем претерпело некоторую эволюцию с тех пор, как люди задумались об этом.

1. Контроль с помощью записок, памяток для систематизации и разгрузки памяти.



2. Календари, деловые дневники, чтобы планировать на более долгий срок.



3. Расстановка приоритетов, прояснение ценностей, сравнение относительной значимости различных дел.

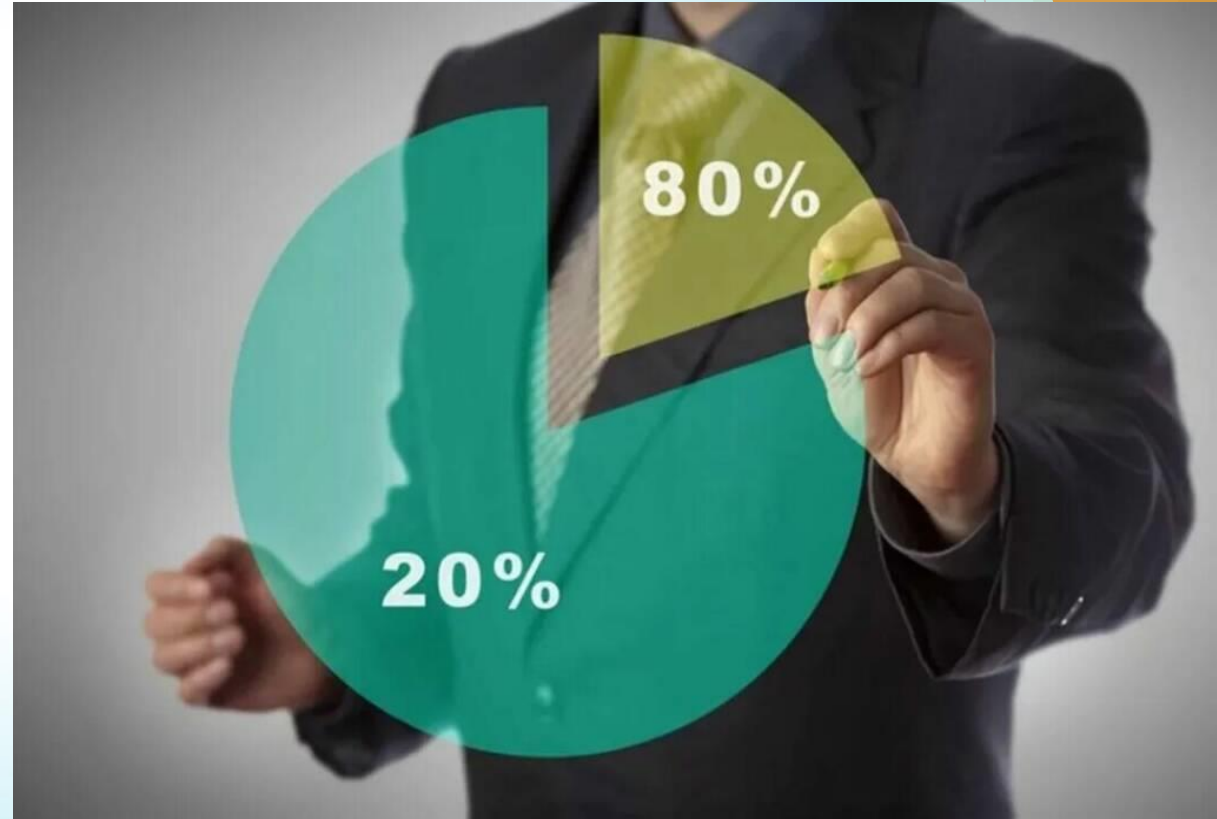
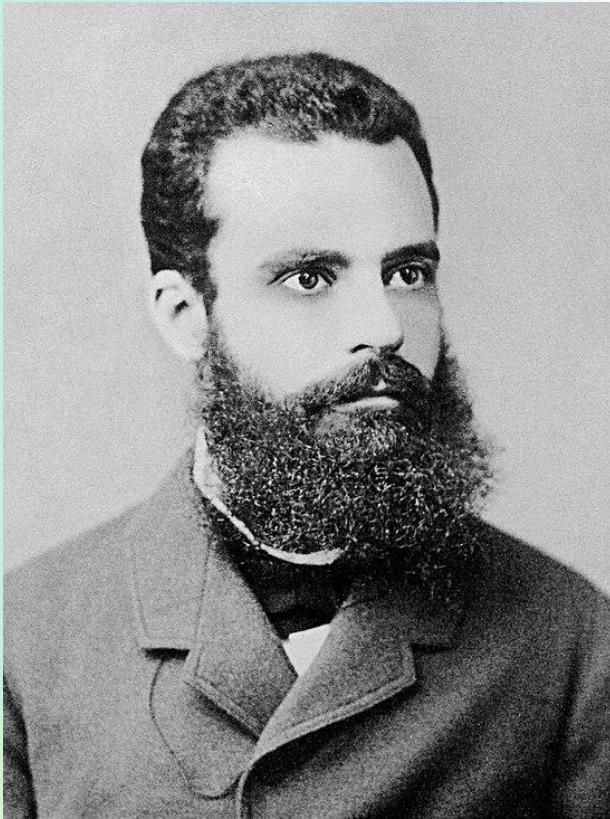




ИСКУССТВО УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ 2

Afolkart
Тренинги Евгения Фолькерта

ПРИНЦИП ПАРЕТО



За 20% времени достигается 80% результата и наоборот



ИСКУССТВО УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ 2

Afolkart
Тренинги Евгения Фолькерта

ПРИНЦИП ШВАБА



3 важных дела в единицу времени до 100% результата



ИСКУССТВО УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ 2

Afolkart
Тренинги Евгения Фолькерта

КЛАССИФИКАЦИЯ ДЕЛ



A – *важные*

B – *второстепенные*

C – *маловажные*

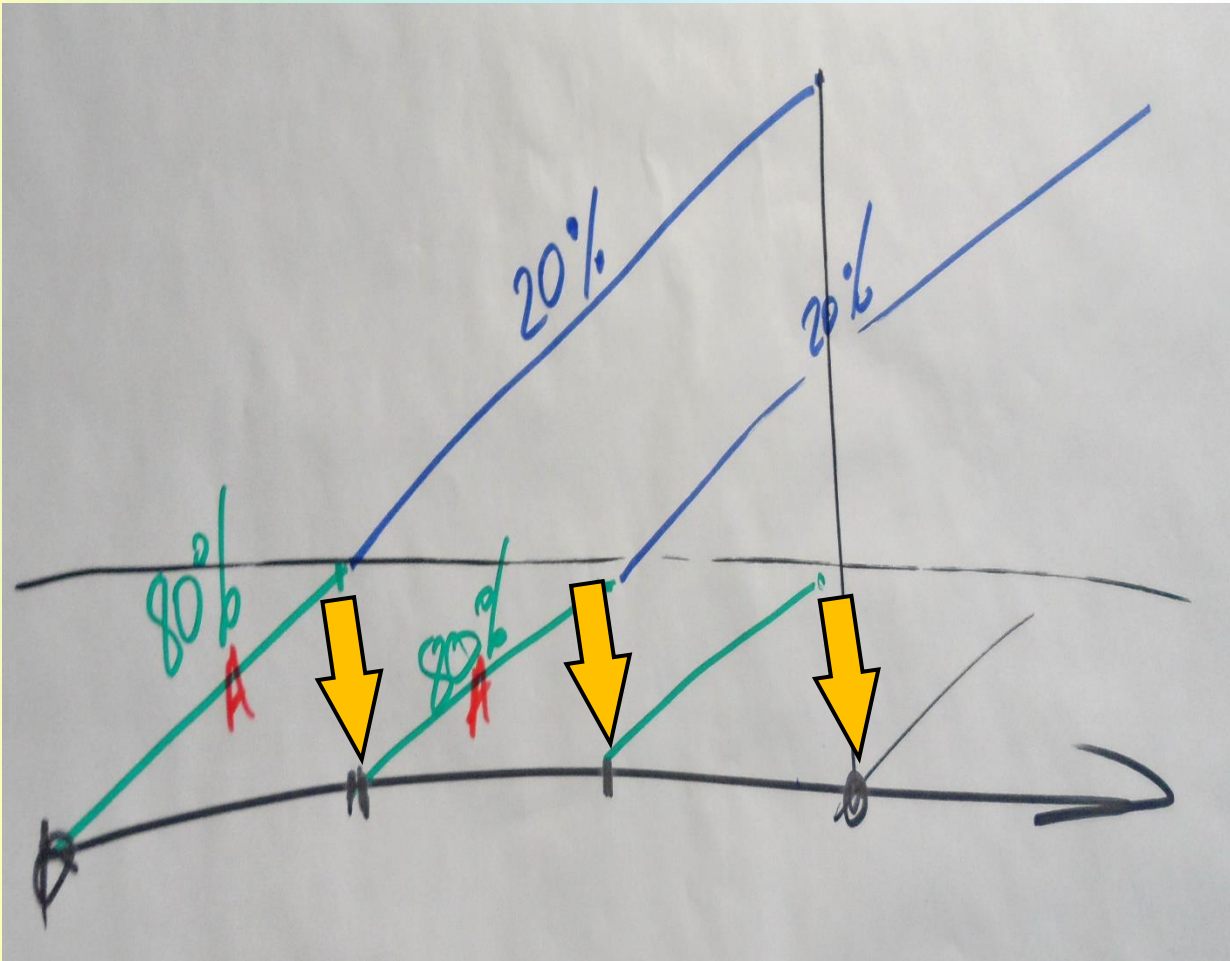
D – *делегировать*

E – *аннулировать*



ИСКУССТВО УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ 2

Afolkart
Тренинги Евгения Фолькерта

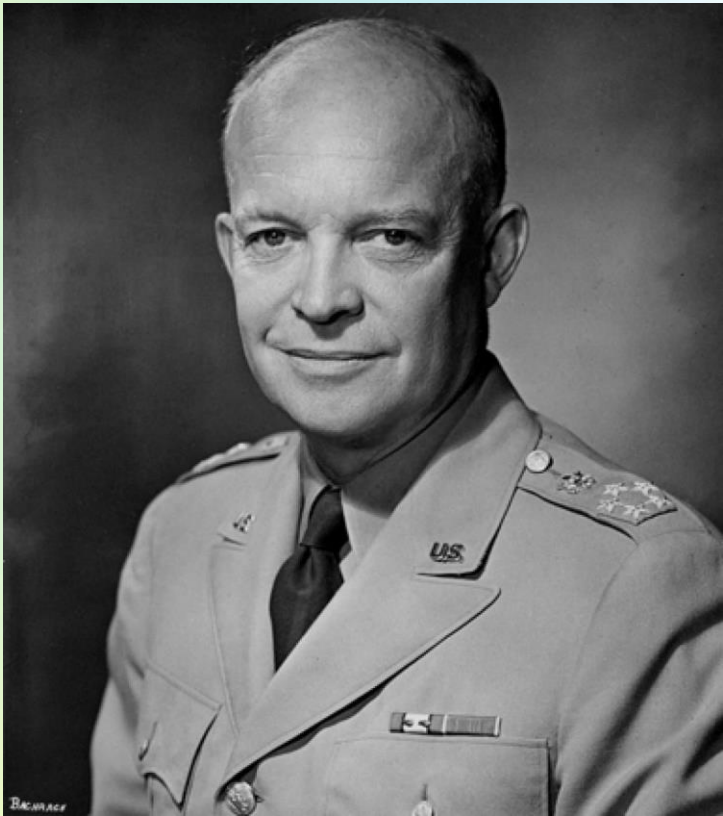




ИСКУССТВО УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ 2

Afolkart
Тренинги Евгения Фолькерта

ПРИНЦИП ЭЙЗЕНХАУЭРА

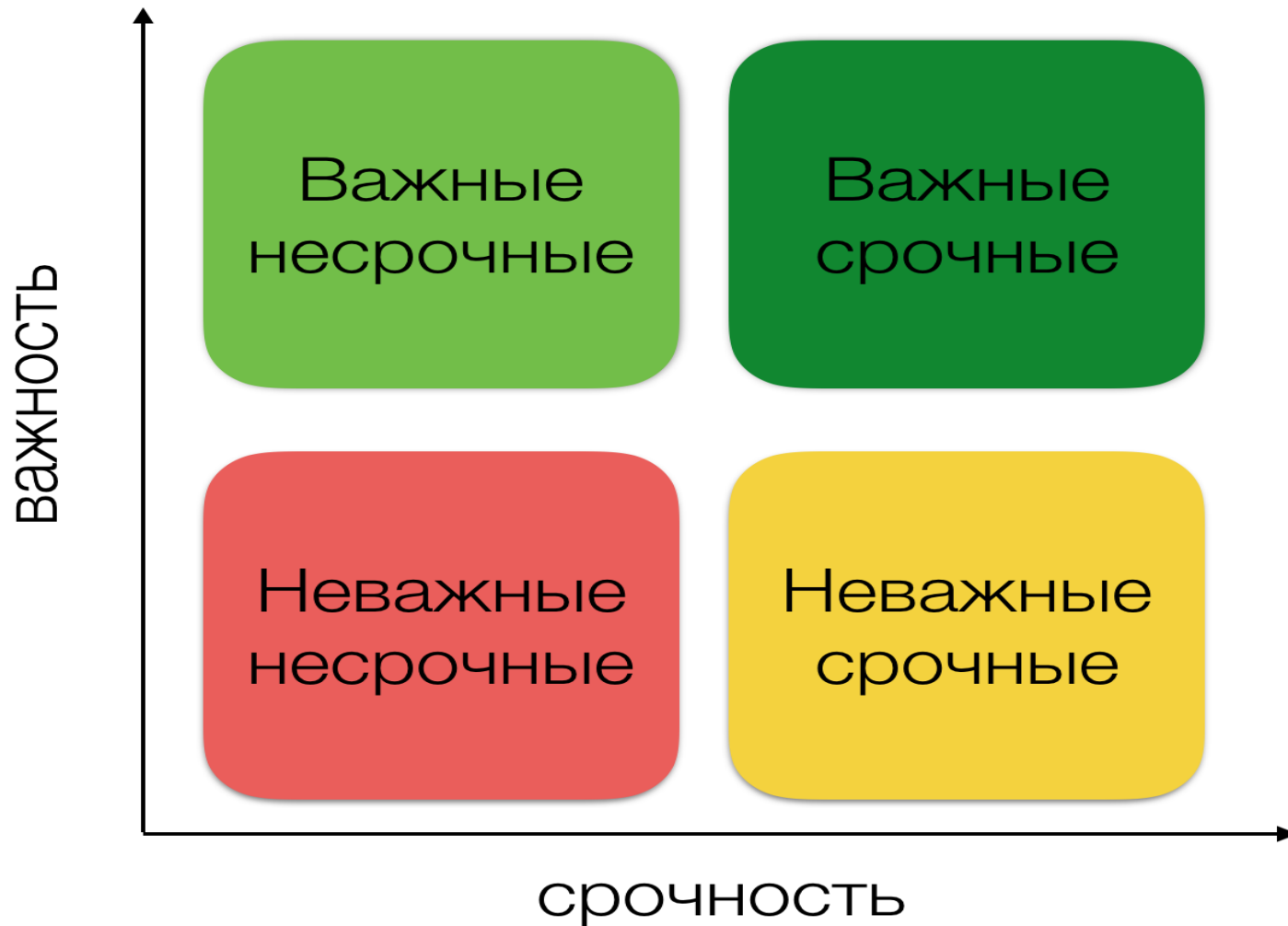


Не все срочные дела важны и не все важные дела срочны



ИСКУССТВО УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ 2

Afolkart
Тренинги Евгения Фолькерта



Упражнение

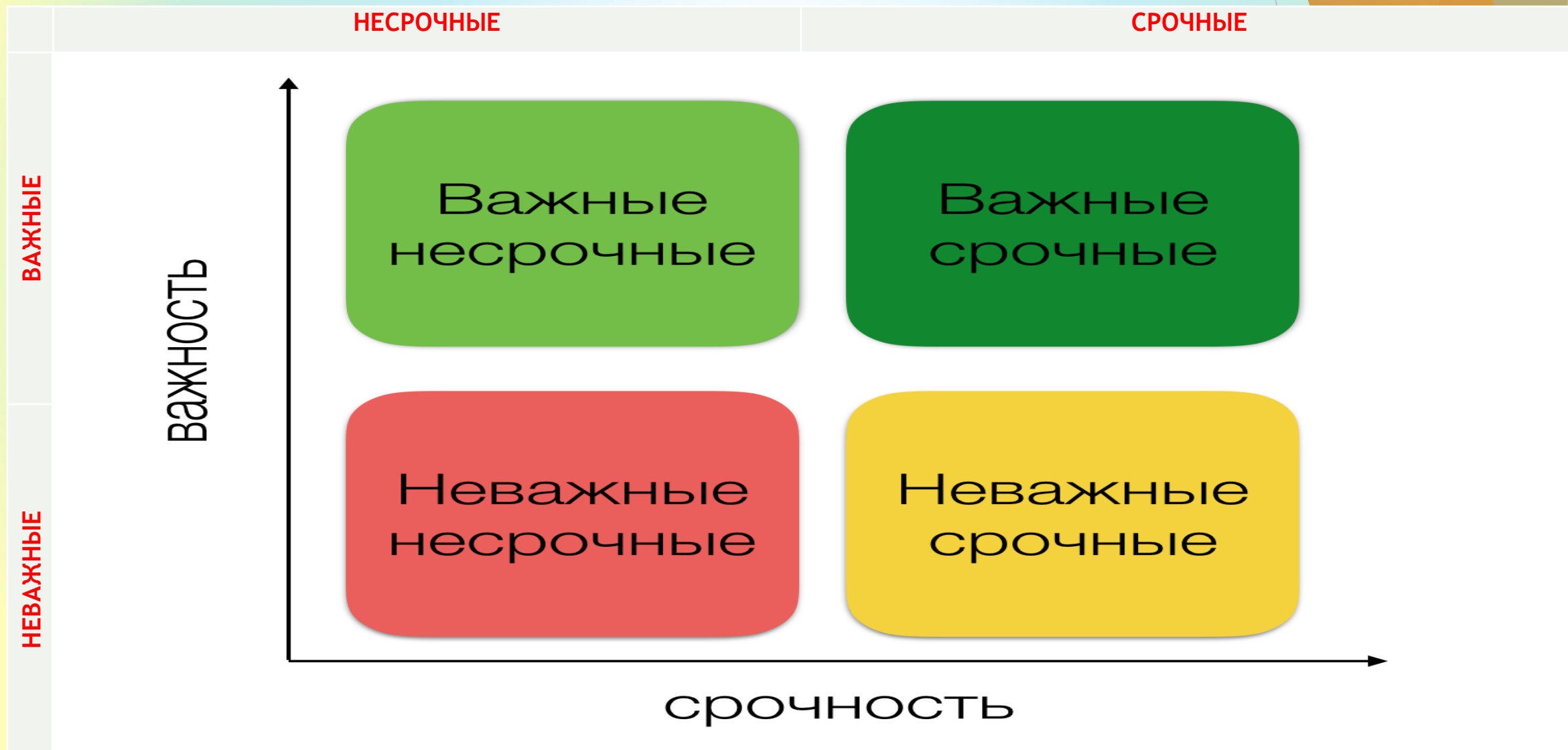
Обсудите с соседями и проставьте категории дел **A, B, C, D, E** в соответствующих квадрантах так, как вам представляется наиболее логичным, правильным и эффективным.



Если не умеем мы,
умеют нас.

ИСКУССТВО УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ 2

Afolkart
Тренинги Евгения Фолькерта





ИСКУССТВО УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ 2

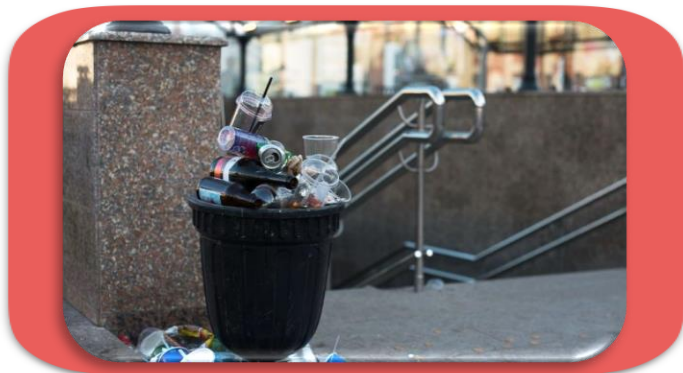
Afolkart
Тренинги Евгения Фолькерта

НЕ СРОЧНЫЕ

СРОЧНЫЕ

ВАЖНЫЕ

ВАЖНОСТЬ



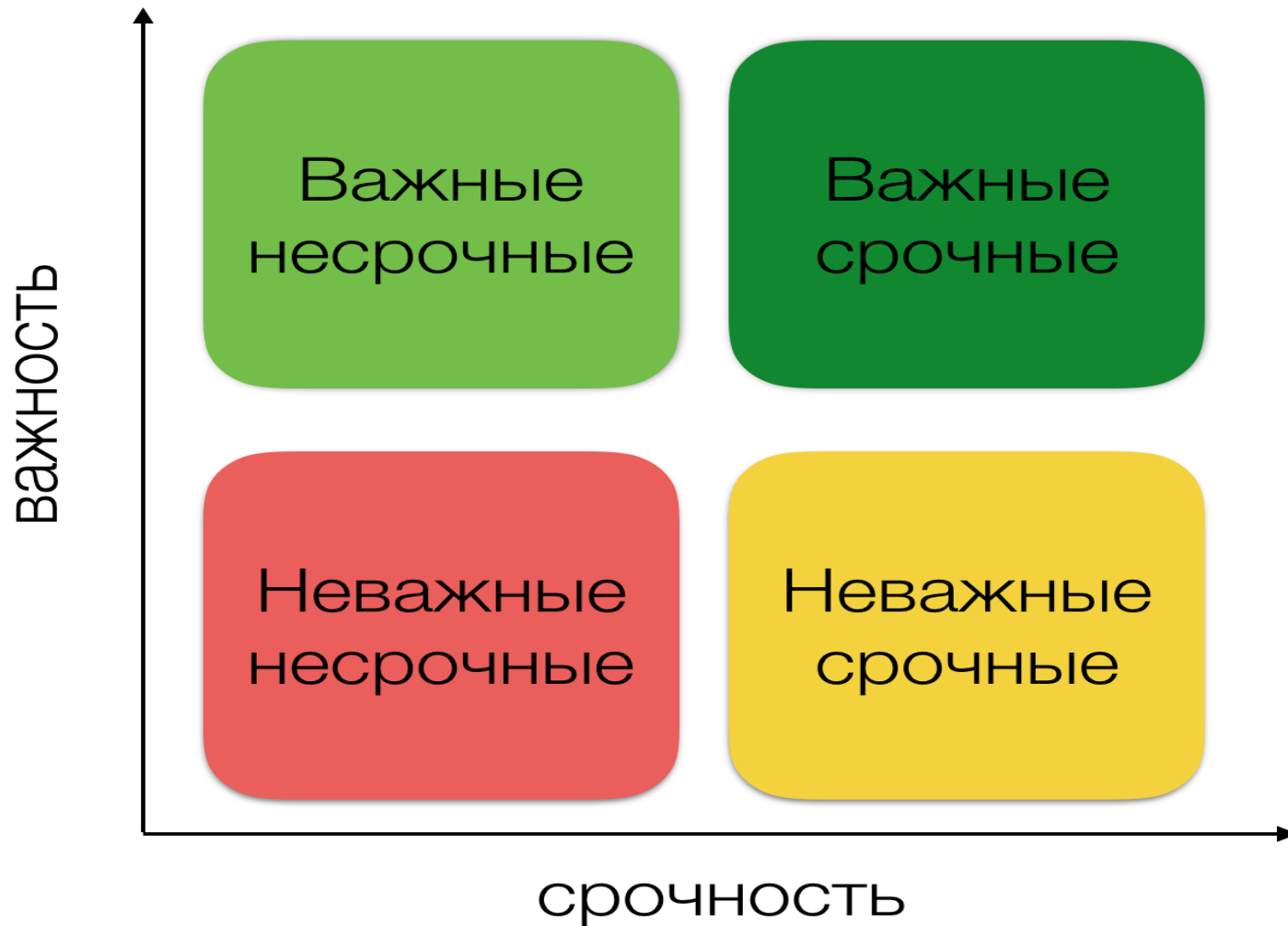
НЕВАЖНЫЕ

срочность



ИСКУССТВО УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ 2

Afolkart
Тренинги Евгения Фолькерта



Изменилось ли что-то в вашем представлении о правильном квадранте для дел категории А?

Осознанный выбор влияет на то, что для нас есть наша работа:

ТРУДОВЫЕ БУДНИ

или

ТРУДО ВЫЕБУДНИ



«ПРАВИЛЬНЫЙ» ФОКУС ВНИМАНИЯ

Практика показывает, что большинство людей не умеют управлять своим вниманием. И их энергия помимо их воли часто уходит на:

- Нерешенные проблемы,
- Несделанный выбор,
- Непринятые решения.





НАЛИЧИЕ ЧЕТКОЙ ЦЕЛИ

Цель определяет точность действий
и исключает из жизни **ИБД**

- Цели во всех сферах жизни
- Ясные намерения
- Продуманный план действий
- Цель - задача - действие

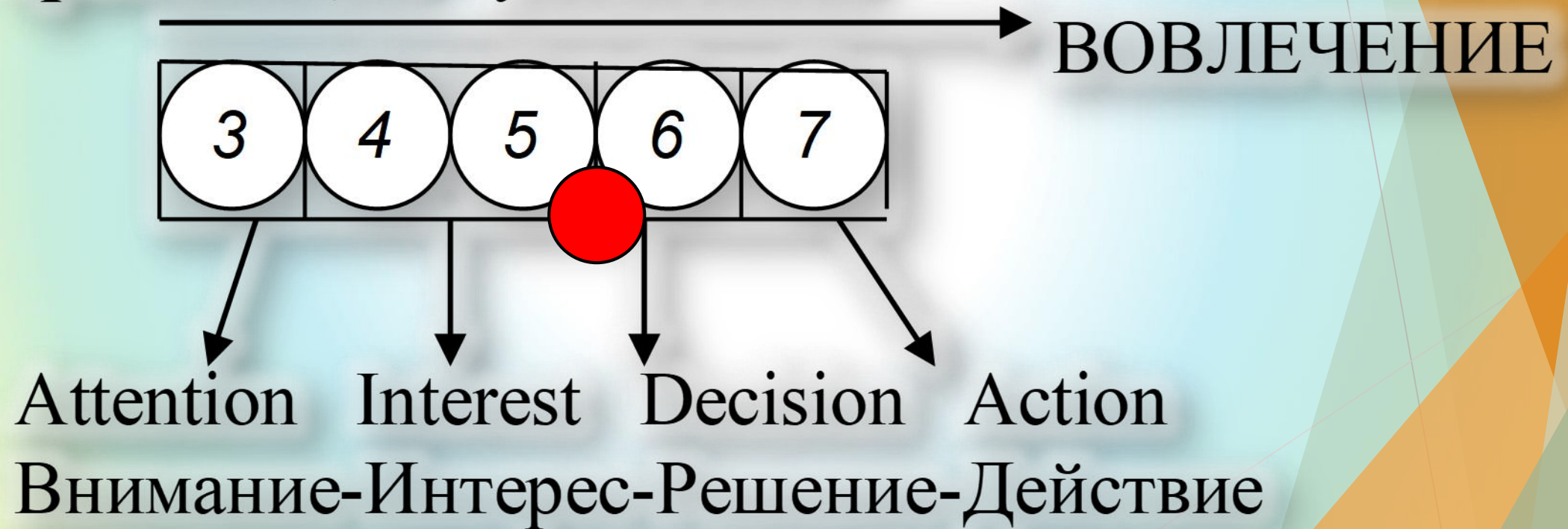




ИСКУССТВО УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ 2

Afolkart
Тренинги Евгения Фолькерта

Принцип AIDA (разрабатывался для рекламы).
ориентация убеждение





ИСКУССТВО УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ 2

Afolkart
Тренинги Евгения Фолькерта

Упражнение:

Какое самое распространенное дерево в России?

ЛИСТВЕННИЦА

Есть ли купол у американского Белого Дома или нет?

НЕТ КУПОЛА





Позитивные словесные картины

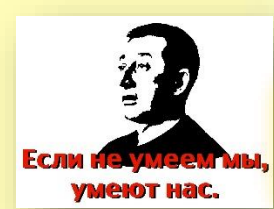
Когда мы задаем собеседнику вопрос, у него нет выбора, ответить или нет.

Ответ будет произнесен вслух или просто возникнет в сознании.

**Чем вы любите заниматься в свободное время?
Чем вы больше всего гордитесь в своих детях?
Что вам больше всего нравится в вашей работе?**

**Вопросы на
предпочтения**





Вопросы на предпочтения

Очевидные выгоды:

- У него нет шанса не ответить.
- Ему приятно отвечать – у него лучше настроение и самочувствие.
- Это отличный способ понравиться собеседнику, вызвать его доверие, т.к. мы его внимательно выслушиваем.
- Если внимательно слушать ответ и наблюдать за невербаликой, можно понять его явные и тайные мотивы, амбиции, желания, интересы, цели.

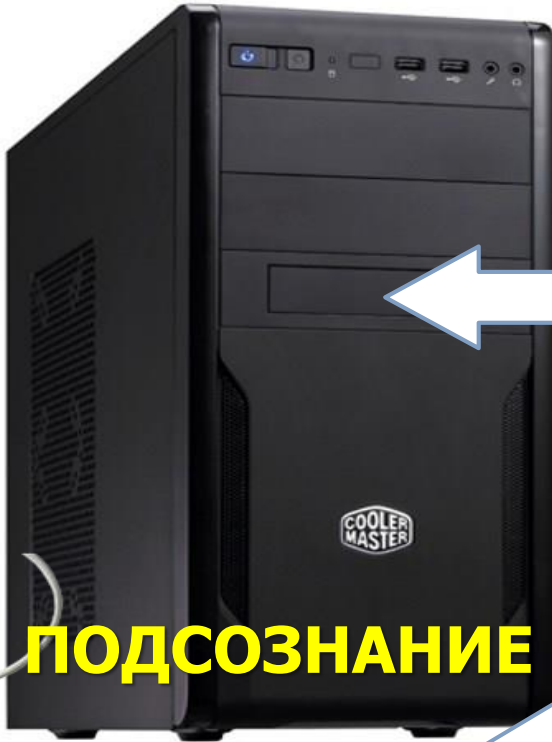




ИСКУССТВО УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ 2

Afolkart
Тренинги Евгения Фолькерта

ИНФО



ПОДСОЗНАНИЕ

ВОСПРИЯТИЕ

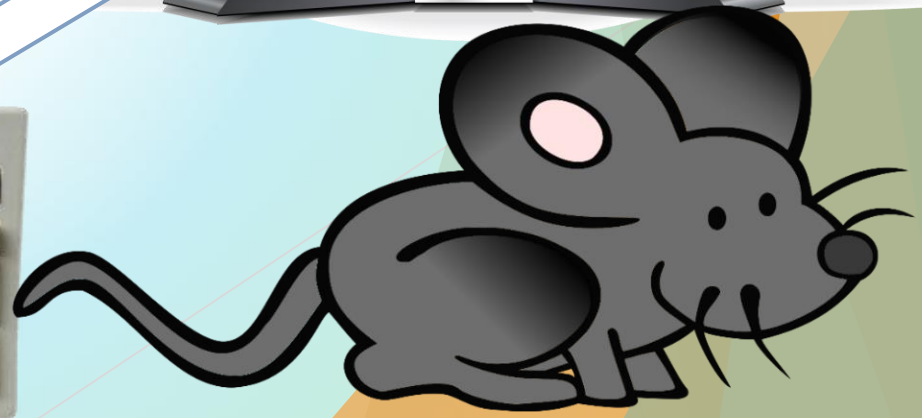
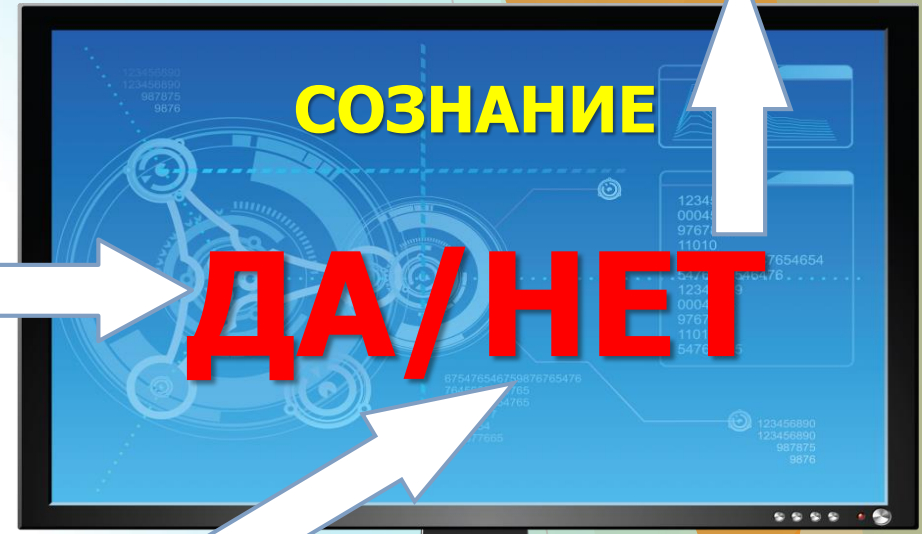
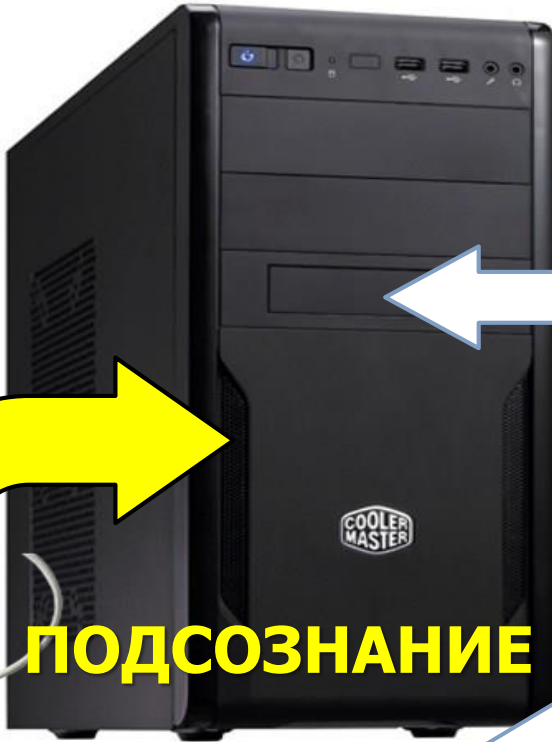
ДА/НЕТ



ИСКУССТВО УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ 2

Afolkart
Тренинги Евгения Фолькерта

ИНФО

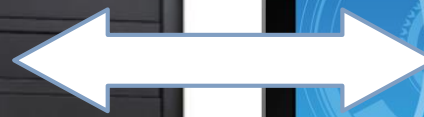


ПОДСОЗНАНИЕ

ВОСПРИЯТИЕ

СОЗНАНИЕ

ДА/НЕТ





ИСКУССТВО УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ 2

Afolkart
Тренинги Евгения Фолькерта

- Вас интересует входная дверь, обеспечивающая максимальную безопасность и комфорт семьи, когда Вы находитесь в длительных командировках, верно (да-связка)?

- Да.

- Если у вас дома будет именно такая дверь, Вы будете спокойно и уверенно работать безо всяких опасений, так ведь (да-связка)?

- Да.

- Если бы я предложил (условное наклонение – ответ ДА ни к чему не обязывает) Вам именно такую дверь, Вы бы заказали ее сразу или только после очередной поездки (выбор без выбора)?

Напрашивается ответ «сразу».

- Для усиления безопасности в дополнение к стандартному набору мы установим **в вашу дверь** (наблюдаем за реакцией) шипы, которые будут входить в пазы обналички. Таким образом, даже если спилить дверные петли снаружи, дверь невозможно снять. Кроме того, мы установим переговорное устройство и микрофон. Нажав кнопку, Ваша супруга будет слышать все, что происходит в подъезде (позитивный образ). Когда у Вас следующая командировка?

- **Через неделю.**

- Отлично, мы как раз уложимся в срок. Чтобы все качественно изготовить и установить, потребуется 5-6 дней (констатация факта в ключе ценностей клиента). Начнем с оформления заказа и замеров. Вы согласны?



ИСКУССТВО УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ 2

Afolkart
Тренинги Евгения Фолькерта

- Вас интересует квартира рядом с вашим офисом, чтобы перестать тратить 2,5 часа на дорогу ежедневно, верно (да-связка)?

- Да.

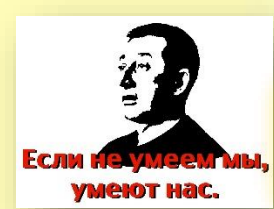
- Если **ваша квартира будет** в 2-х минутах пешей ходьбы от офиса, вы сможете гораздо больше времени посвящать семье и отдыху, так ведь (да-связка)?

- Да.

- Если бы я нашел (условное наклонение – ответ ДА ни к чему не обязывает) вам именно такую квартиру взамен вашей на выгодных для вас условиях, вы бы рассматривали переезд в ближайшее время или к началу нового учебного года? (выбор без выбора)?

Напрашивается ответ «в ближайшее время».

- Сразу **после заключения договора** для оптимизации всех процессов мы начнем интенсивный поиск покупателя на квартиру по улице Строителей и одновременно подберем вам несколько вариантов **вашей новой квартиры**, из которых вы сможете выбрать наилучший. Таким образом, уже к началу лета вы сможете высвободить до 50 часов в месяц для семьи (позитивный образ). Когда мы сможем посмотреть квартиру на Строителей и обсудить все нюансы, которые **мы включим в договор**?



Вывод

В момент ответа на вопрос собеседник вынужден согласиться с предшествующим ему утверждением.

Оно и отправляется в подсознание собеседника как «файл» без сознательной критической обработки.



ИСКУССТВО УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ 2

Afolkart
Тренинги Евгения Фолькерта

- 1. Свидание**
- 2. Дыхание**
- 3. Рим**
- 4. Измерение**
- 5. Колесо**
- 6. Чувство**
- 7. ?**
- 8. ?**
- 9. ?**
-
-



Формула словесной картинки:

***Когда вы это
будете иметь, вот
что произойдет...***



Формула СУПЕРсловесной картинки:

Когда вы это будете иметь,

Вы увидите...

Вы услышите...

Вы почувствуете...

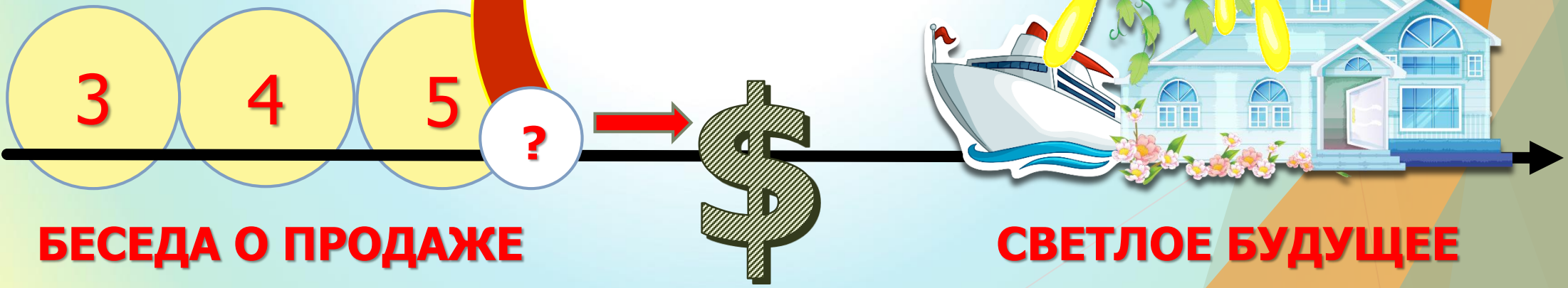
Вы ощутите запах...

Вы испытаете вкус...



ИСКУССТВО УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ 2

*Когда вы это
будете иметь, вот
что произойдет...*



БЕСЕДА О ПРОДАЖЕ

СВЕТЛОЕ БУДУЩЕЕ



Что такое мотивация

ЭТО:

направленность на действие.
основание действия.
побудительная причина действия.

Человек покупает не дрова, а тепло.

Человек покупает не сверло, а отверстие.

Человек покупает не спички, а пламя.



ИСКУССТВО УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ 2

Afolkart
Тренинги Евгения Фолькерта

Факт: Этот тренажер задействует группы мышц живота.

Мотив: 30 минут в день – и Вам гарантирована «голливудская» талия.

Вопрос: Когда Вам удобнее заниматься – утром или вечером?

(Подтекст): Когда вам удобнее иметь тонкую талию?

Всегда!





ИСКУССТВО УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ 2

Afolkart
Тренинги Евгения Фолькерта

Факт: Любая сумма на карте не требует декларации.

Мотив: С ней вы всегда проходите таможенную «зеленым коридором».

Вопрос: Как часто Вам приходится пересекать границу?

(Подтекст): Как часто вы хотите избегать проблем на таможне?

Всегда!





ИСКУССТВО УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ 2

Afolkart
Тренинги Евгения Фолькерта

Факт: Длина этого стола более 2 метров.

Мотив: Переговоры за таким столом придают его хозяину особый вес.

Вопрос: Как часто Вы намерены принимать у себя деловых партнеров?

(Подтекст): как часто вам хочется внушительно выглядеть?

Всегда!





ИСКУССТВО УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ 2

Afolkart
Тренинги Евгения Фолькерта

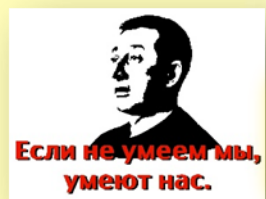
Факт: _____

Мотив: _____

Вопрос: _____

(Подтекст): _____





ИСКУССТВО УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ 2

Afolkart
Тренинги Евгения Фолькерта

Если
не умеем мы,
умеют нас

Москва
+7 926 304 7887 +7 913 143 4774
folkart@mail.ru, efolkart@gmail.com
www.folkert.ru efolkart
www.instagram.com/efolkart/
www.facebook.com/evgeny.folkert
vk.com/folkert_ru www.youtube.com/@EvgenyFolkrt

Фолькерт Евгений Анатольевич
бизнес-тренер, независимый финансовый советник





Если не умеем мы,
умеют нас.

ИСКУССТВО УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ 2

Afolkart

Тренинги Евгения Фолькерта