

Методичка для Отдела Продаж

материалы и алгоритмы работы отдела продаж.

- [Технология продаж: 5 Шагов](#)
- [Конструкция эффективной презентации](#)
 - [Структура презентации](#)

Технология продаж: 5 Шагов

1. Приветствие
2. Выяснение потребностей
3. Презентация
4. Отработка возражений
5. Закрытие сделки
6. Допродажа.

Конструкция эффективной впрезентации

здесь описан базовый скелет презентации продукта для клиента

Структура презентации

Презентация - это один из пяти шагов продаж, который непосредственно **формирует ценность** вашего продукта в глазах клиента. Успешная презентация в продажах должна вызывать только одну реакцию у наблюдателя - **ХОЧУ ПРЯМО СЕЙЧАС!!!**.

Методология построения презентации довольно проста. **Мы интуитивно знаем как ее формировать**, но далеко не всегда понимаем, что уже презентуем что-либо в простом повседневном общении.

СТУКТУРА презентации строится, **как и обычный диалог при знакомстве** между двумя расположенными друг-к-другу людьми (**Пример Спитча ниже**) и выглядит следующим образом:

СТРУКТРА:

1. **Кто мы?** - здесь мы рассказываем о самой компании.
2. **Что мы делаем?** - здесь о продуктах компании.
3. **Как мы это делаем?** - здесь о процессах производства продукта.
4. **Почему именно мы?** - здесь о сильных сторонах компании.
5. **Сколько это стоит?** - здесь мы повторно подчеркиваем качество и озвучиваем стоимость.
6. **Какие гарантии?** - здесь мы придаем уверенности клиенту в выборе именно нас.
7. **Как сотрудничать?** - здесь мы заключаем договор с клиентом.
8. **Как связаться?** - здесь мы оставляем каналы для связи.

ПРИМЕР НЕФОРМАЛЬНОГО СПИТЧА "РАССКАЗ О СЕБЕ"

1. **Кто мы?** - меня зовут Евгений, я являюсь **менеджером клиентского сервиса** Digital-агентства AFFETTA.RU

2. **Что мы делаем?** - **я предлагаю** различные продукты компании и делаю так, что бы каждый с кем я веду диалог проникся нашими ценностями, и захотел стать нашим клиентом.

3. **Как мы это делаем?** - все довольно просто, имея огромный опыт в данной работе, я понимаю потребности клиента и особенности продукта который продвигаю, по этому, выслушав собеседника, я всегда могу предложить ему именно то - что ему нужно.

4. **Почему именно мы?** - **работая над собой** и своими продуктами мы приобрели **известность** на рынке и довели **качество** наших продуктов до **высокого уровня**. **Мы полностью уверены**, что обратившись к нам - **результат** нашей работы будет соответствовать или **превышать ваши ожидания**.

5. **Сколько это стоит?** - **Стоимость услуг не самое главное** на что стоит обращать внимание. Прежде всего **стоит задуматься о ценности того результата**, который вы получите за эту сумму. Мы работаем **в пределах объективной рыночной стоимости** исходя из расчета **1800р\час**.

6. **Какие гарантии?** - мы позиционируем себя на рынке как **компания, являющаяся флагом** в определенных продуктовых нишах. Мы **всегда готовы решить ваш вопрос**, открыты к различным нестандартным условиям, и проецируем **опыт 14ти лет** работы в сфере IT, на каждый изготовленный нами продукт. **Все сделки мы ведем официально**, и **сохраняем коммерческие тайны** наших клиентов в рамках установленных регламентов предусмотренных заключенным договором. Мы **имеем безупречную репутацию и государственную аккредитацию** на данный вид деятельности.

7. **Как сотрудничать?** - мы предусматриваем **различные схемы взаимодействия** с нашими партнерами и **гибкие условия** для наших клиентов. **Сотрудничество скрепляется документами** и **имеет прозрачную систему коммуникации**. В любой момент рабочего времени **вы можете посетить наш головной офис** в Краснодаре, **связаться по телефону** с отделом клиентского сервиса или же **напрямую с директором нашей компании**, чей контактный номер полностью открыт для наших потенциальных клиентов.

8. **Как связаться?** - **Телефон, Почта, Сайт, Мессенджеры, Соц-сети**.