



# УСПЕХ В ПРОДАЖАХ

## МОДУЛЬ 7

### Заккрытие продажи



## ВВЕДЕНИЕ

МОДУЛЬ 7

### Закрытие продажи

Центральный фактор вашего успеха в профессиональных продажах - это способность привести вашего покупателя к решению о покупке.

Все самые лучшие продавцы прекрасно умеют доводить разговор до успешного закрытия сделки.

Так же, как навык езды верхом или на велосипеде, этот навык можно развивать.

В этой сессии вы научитесь некоторым основным инструментам, практикуемым самыми высокооплачиваемыми специалистами по продажам во всем мире.

Когда вы научитесь, легко и качественно заключать сделки в нужное время и нужным образом, то получите полный контроль над вашей карьерой.

“Мужество - это

особый вид знания;

знания о том, как

бояться того, чего

следует бояться, и о

том, как не бояться

того, чего не следует

бояться.”

~ Давид Бен-Гурион

## ЗАКРЫТИЕ ПРОДАЖИ

1. Заключение сделки - самый тяжелый этап переговоров о продаже, как для продавца, так и для покупателя:
  - a. Причиной откладывания или отказа покупателя от принятия решения о продаже в 80% случаев является страх \_\_\_\_\_;
  - b. Причиной того, почему продавцы не делают предложения о покупке, в 80% случаев является страх быть \_\_\_\_\_;
  - c. В 50% всех переговоров вопроса о покупке не звучит.
  
2. Новая модель продаж дает вам схему снижения уровня стресса при заключении сделки, как для покупателя, так и для продавца:
  - a. Установление \_\_\_\_\_ занимает \_\_\_% времени переговоров о покупке. Вы строите доверие, тратите время на тщательное определение потребностей покупателя. Это снижает уровень стресса покупателя и усиливает вашу уверенность;
  - b. В презентации вы сопоставляете потребности покупателя с \_\_\_\_\_ ваших товаров;
  - c. Если вы построили доверие и точно определили потребности, а также профессионально провели презентацию, то подтверждение намерения о покупке и заключение сделки, занимающие последние \_\_\_% процесса продажи, будет сделать гораздо, гораздо проще.

3. Есть четыре условия для того, чтобы у вас было право предложить совершить покупку:
- a. Покупатель должен \_\_\_\_\_ в том, что вы продаете. Ваш товар или услуга должен решать проблему или удовлетворять потребность;
  - b. Покупатель должен иметь возможность использовать то, что вы продаете. Он должен иметь условия для извлечения максимальной \_\_\_\_\_ из вашего товара или услуги;
  - c. Покупатель может себе это позволить. У него достаточно денег на покупку без нанесения серьезного \_\_\_\_\_ его финансовому состоянию;
  - d. Покупатель должен \_\_\_\_\_ купить ваш товар или услугу. Он должен принять четкое решение.
4. Чтобы убедиться, что покупатель готов к предложению заключить сделку, можно задать вопросы:
- a. “Есть ли у вас вопросы или сомнения, которые я еще не прокомментировал?”
  - b. “Вам интересно?”
5. Существует пять основных методов закрытия сделки, приводящие к совершению большинства крупных сделок, проводимых самими высокооплачиваемыми профессионалами:
- a. \_\_\_\_\_ Сделка - дайте покупателю выбор между двумя вещами, между А и Б, и говорите: “Что из этого вы предпочитаете?”

- b. \_\_\_\_\_ Сделка - "Почему бы вам не попробовать?"
- c. \_\_\_\_\_ Сделка - "если у вас больше нет вопросов, то следующим нашим шагом будет.."
- d. \_\_\_\_\_ Сделка - "если вы согласны, мы можем начать прямо сейчас";
- e. Сделка посредством Дополнительного \_\_\_\_\_ - обратите внимание покупателя на второстепенный, легкий вопрос. Если покупатель отвечает на вопрос о незначительной детали, это значит, что он уже принял решение о покупке всего товара или услуги.
6. Покупателям свойственно отказывать вам словами: "Дайте мне время подумать", даже если они уже почти готовы:
- a. Поэтому каждый раз, когда вы это слышите, отвечайте: "Отличная \_\_\_\_\_. Это важное решение";
- b. Спросите: "Очевидно, есть весома \_\_\_\_\_ для того, чтобы подумать. Могу ли узнать, в чем она заключается? В цене?"
- c. Всегда пробуйте еще один раз сказать: "Почему бы вам просто не \_\_\_\_\_?"
7. Самое важное слово при заключении сделки - слово "просить":
- a. Попросите покупателя \_\_\_\_\_ о покупке;
- b. Спросите покупателя, можете ли вы перейти к следующему \_\_\_\_\_ продажи;
- c. В крайнем случае, спросите: "Что вы собираетесь сейчас \_\_\_\_\_?"

Важнейшее качество, необходимое для развития навыка заключения сделок - это мужество. Мужество приобретается на практике.

Воспользуйтесь преимуществом так называемой “презентации невзначай”. Общайтесь с человеком, однозначно не заинтересованном в вашем товаре или услуге, и отработывайте на нем все свои техники заключения сделок.

Предложите совершить покупку всеми возможными способами. Вам нечего терять. Но результаты могут вас удивить. Порой, если вы будете продолжать задавать вопросы после момента, когда, казалось, вы упустили продажу, то даже совершенно незаинтересованный человек, на котором вы опробовали все свои методы, может изменить свое мнение и стать покупателем. Почему бы вам просто не попробовать это?

Остановите видео и ответьте на вопросы:

1. Назовите три основных причины появления стресса (страха) по окончании переговоров, как у продавца, так и у покупателя?

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

2. Какие три вещи вы можете сделать или сказать для сокращения уровня стресса покупателя перед предложением совершить покупку?

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

3. Какими тремя способами можно построить очень высокий уровень доверия при переговорах до попытки заключить сделку?

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

4. В каких трех вещах вы должны быть уверены перед предложением о совершении покупки?

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

5. Какие три лучших техники заключения сделки, описанные в этой сессии, больше всего вам подойдут?

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

6. Какие два подтверждающих вопроса вы должны задавать перед закрытием сделки?

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

7. Что вы ответите на реплику покупателя: “Мне нужно время подумать”?

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

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

---

---

---

