



УСПЕХ В ПРОДАЖАХ

МОДУЛЬ 9

Персональное планирование продаж

ВВЕДЕНИЕ

МОДУЛЬ 9

Персональное планирование продаж

Успешные продавцы изобретательнее большинства обычных людей. Чем тщательнее вы продумываете свои цели и действия по их достижению, тем успешнее вы будете во всем, что делаете.

Важнейший аспект современной деловой жизни заключается в том, что каждый человек полностью отвечает за свою карьеру и финансовое будущее. Вы – Президент предпринимательской компании с единственным сотрудником – вами.

Вы отвечаете за продажи одного товара: ваших личных услуг. Ваша цель заключается в улучшении качества и увеличении количества услуг для увеличения вашего дохода.

Суть персонального стратегического планирования – в увеличении показателя «Прибыли на энергию» (R.O.E.). Ваша ментальная, эмоциональная и физическая энергия – вот то, что вам, в действительности, нужно продавать.

Ваш стандарт качества жизни целиком определяется тем, как хорошо вы продаете вашу энергию и результаты за вознаграждение.

В этой сессии вы узнаете, как успешные люди достигают гораздо, гораздо больше среднестатистического человека, путем предварительного планирования целей и действий. Ключ к успеху всегда заключался в том, чтобы “планировать свою работу и работать по своему плану”.

«Победитель – это тот, кто знает свои таланты, работает не покладая рук, чтобы преобразовать талант в навыки и использует эти навыки для достижения своих целей.» - Ларри Берд.

ПЕРСОНАЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОДАЖ

1. Как профессиональный продавец, вы владеете компанией под названием «Я».
 - а. Вы – _____ своей личной компании;
 - б. Худшей ошибкой из всех возможных является думать, что вы работаете на кого-то кроме _____;
 - в. Вы – глава своей _____, своей жизни;
 - г. Именно _____ определяете свой доход;
 - д. Вы – свой собственный _____, неважно, на кого вы на самом деле работаете;
 - е. В чем суть стратегии? Увеличить вашу R.O.E.!
 - 1) Вообще R.O.E. означает “_____ собственного капитала”.
 - 2) Ваш капитал – _____, _____ и физический.
 - 3) Также R.O.E. означает _____ на затрачиваемую энергию. Ваша цель – увеличить прибыль на затрачиваемую _____.
 - ж. Как и успешные компании, успешные люди имеют хорошие стратегические _____.
2. Начните со своих целей – краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных:

- а. Финансовая _____? Сколько денег вам нужно для комфортной пенсии?
 - б. Сколько вам нужно продать продукции, чтобы стать одним из __% лучших профессионалов? Сколько заработать?
 - в. Как вы можете _____ объем продаж и размер дохода на 10%, 20% или более каждый год?
 - г. Тщательное _____ действует как ускоритель на пути к вашим целям;
 - д. Регулярное планирование увеличивает наклон кривой вашего успеха – оно позволяет достичь успеха _____.
3. Вы можете использовать основную стратегическую модель ЦЗСПД (GOSPA):
- а. _____ – ваши долгосрочные цели и желаемые результаты;
 - б. _____ – шаги, необходимые для достижения цели;
 - в. _____ – способы выполнения различных задач для достижения цели;
 - г. _____ – систематизированные списки дел для выполнения задач;
 - д. _____ – ежедневные действия для реализации плана.
4. Отправная точка персонального стратегического планирования – это установка целевого дохода и объема продаж:
- а. Каков ваш планируемый годовой _____?

- б. Каков ваш планируемый годовой объем _____? (объем товара, который нужно продать, чтобы достичь цели по доходу?)
 - в. Сколько вы намереваетесь _____ каждый месяц, каждую неделю, каждый день?
 - Если разделить ваш целевой годовой показатель дохода на 2000 часов, то каков ваш желаемый _____ доход?
5. Ключ к успеху – ежечасный контроль ваших действий:
- а. Начните с объема продаж – количества, которое _____ продавать;
 - б. Каков средний _____ показатель ваших продаж?
 - в. Сколько вам потребуется продать в _____?
 - г. Сколько _____ потребуется сделать для достижения ваших целей по продажам?
 - д. Сколько _____ вам нужно будет сделать?
 - ж. Сколько _____ после презентаций вам надо будет сделать?
 - з. Каков ваш коэффициент _____ продаж? На один звонок? На одну презентацию? На одну дополнительную встречу?
 - и. Используйте Воронку Продаж в качестве модели для планирования ваших действий;
 - 1) _____ – наполняет воронку;
 - 2) _____ – является центральной частью продаж;

3) _____ – неотъемлемы почти для всех современных продаж;

6. Анализ себя – оценка ваших нынешних уровней навыков и способностей. Вы можете оценить себя по «ключевым навыкам успеха в продажах»:
- а. Поиск покупателей – дайте себе оценку от 1 до 10;
 - б. Построение взаимоотношений, доверия - дайте себе оценку от 1 до 10;
 - в. Выявление потребностей и проблем - дайте себе оценку от 1 до 10;
 - г. Презентация - дайте себе оценку от 1 до 10;
 - д. Преодоление возражений - дайте себе оценку от 1 до 10;
 - е. Закрытие сделки - дайте себе оценку от 1 до 10;
 - ж. Личный менеджмент - дайте себе оценку от 1 до 10; этот показатель определяет уровень, на котором вы можете использовать все остальные ваши навыки;
- Если ваш показатель по какому-нибудь из них ниже 7, примите решение повысить его с помощью обучения и практики.
7. Ниже представлены ключевые вопросы для персонального стратегического планирования и личного развития:
- а. Назовите _____ вас фактор успеха в продажах, вашу _____ сторону.

- б. Какой один _____ в случае, если бы вы в совершенстве владели одним им, оказал бы максимально положительный эффект на вашу карьеру?
8. И, наконец, сделайте план и работайте по нему каждый день!
- а. Вам нужны еженедельные, ежемесячные и ежегодные планы и проекты;
 - б. Станьте для себя проектом «Делай это для себя», чтобы развивать свои навыки;
 - в. Решите быть лучшим, попасть в 10% лучших специалистов вашей области;
- За неделю или месяц вы можете делать больше, имея четкий письменный план дел на год или даже на два. Личный стратегический план задает направление ваших действий и показывает, что вы можете сделать больше, чем могли даже представить.
 - Все лучшие продавцы имеют письменные планы. И вы тоже должны так делать!

Задайте себе следующие вопросы:

1. Какие три фактора указывают на то, что Вы, по сути, работаете на себя? Запишите их.

2. Назовите три способа определения уровня своего дохода в продажах. Что Вы можете сделать для того, чтобы взять под контроль объем своего заработка сегодня и в будущем?

3. Каковы три наиболее значимых действия или шага в продажах?

4. Назовите три характеристики самых успешных профессионалов в продажах в Вашей области, которые Вы можете развить в себе.

5. В каких трех области Вам нужно планировать каждый день, для того чтобы достигать своих финансовых целей?

6. Что является самым слабым Вашим навыком в продажах? И здесь нужно быть очень честным с собой. Нужно признать, что да, я не настолько хорош, как мог бы быть. Для того чтобы развиваться помните: всеми навыками можно овладеть, им можно научиться.

7. И наконец, какой один навык, если Вы доведете его до совершенства, даст наибольший вклад в Вашу будущую карьеру?

- Какое одно действие я сделаю прямо сейчас по результатам того, что узнал на сессии?
