



УСПЕХ В ПРОДАЖАХ

МОДУЛЬ 18

Как повысить личную
эффективность в продажах

ВВЕДЕНИЕ

МОДУЛЬ 18

Как повысить личную эффективность в продажах

Более 100 исследований и несчетное количество миллионов долларов было потрачено на поиск причин успехов и поражений в продажах. Наконец, мы нашли ответ.

Он прост. Люди много зарабатывают потому, что проводят больше времени, создавая вещи высокой ценности. Люди мало зарабатывают потому, что тратят много времени на производство результатов с низкой ценностью.

Продавцы, тратящие каждую минуту на ценные действия, в результате оказываются на самой вершине и имеют много продаж и много денег.

А те, кто тратит свое время на бессмысленные действия, редко достигают чего-либо важного - даже если работают в лучших компаниях с лучшими товарами на лучших рынках.

В этой сессии вы узнаете некоторые наиболее ценные из существующих идей по управлению своим временем и деятельностью.

“Не ограничивайтесь

инвестициями в

финансовые активы.

Инвестируйте в себя,

вы будете щедро

вознаграждены”-

Чарльз Шваб

КАК ПОВЫСИТЬ ЛИЧНУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ В ПРОДАЖАХ

1. Самый главный ваш актив - способность обучаться!
 - а. Ваша способность _____ деньги - это основной актив;
 - б. Самый драгоценный ваш ресурс - это _____. Вы продаете только время, и ничего больше;
 - в. Грамотное инвестирование времени усилит вашу _____ зарабатывать;
 - г. Изучайте, практикуйте и выполняйте ваши ключевые _____ лучше;
2. Принцип Парето - самая важная концепция тайм-менеджмента применительно к профессиональным продажам:
 - а. Правило 80/20 гласит, что ___% ценности ваших усилий приносят ___% ваших действий;
 - б. Это правило работает для всех аспектов продаж и вообще для любой деятельности;
 - в. Используйте это правило для работы с потенциальными, действующими покупателями, товарами и услугами;
 - г. Разделите покупателей по ценности: (А. высокая, Б. средняя, В. низкая);
 - д. Не спешите делать ___% дел, приносящих лишь ___% ценности;

3. Функции продавца аналогичны функциям бизнеса:
 - а. _____ и _____ покупателей;
 - б. Тратить ___% времени на привлечение клиентов;
 - в. Тратить ___% времени на удержание клиентов;
 - г. Всегда спрашивать себя: “Как я получу _____ продажу?”

4. Работа продавца всегда заключалась в трех вещах:
 - а. _____ покупателей - постоянное наполнение воронки продаж;
 - б. _____ продукции - демонстрация покупателям того, что ваш товар или услуга идеально подходит для решения проблемы или удовлетворения потребности покупателя;
 - в. Последующие встречи - встречи с самыми перспективными покупателями с целью _____ сделки;
 - г. Проводите ___% вашего времени привлекая покупателей и проводя презентации;
 - д. Тратьте лишь ___% времени на последующие встречи;
 - е. Не перепутайте! Концентрируйтесь на _____ покупателей и презентациях.

5. Согласно 60-летним исследованиям, средний продавец работает лишь 20% своего времени:
 - а. Вы работаете лишь тогда, когда непосредственно _____ с потенциальным покупателем;

- б. Вы работаете лишь тогда, когда _____ покупателей, проводите _____ и дополнительные встречи;
 - в. _____ свои продажи для минимизации числа необходимых перемещений;
 - г. Начинайте работать рано - назначайте первую встречу на 07:00 или 08:00;
 - д. Работайте на один час дольше - посещайте лиц, _____ за принятие решений, которые заняты в течение рабочего дня;
 - е. _____ во всем, что вы делаете; улучшайте свои навыки;
 - ж. Читайте, слушайте аудиопрограммы и посещайте дополнительные курсы;
6. Используйте "Принцип Минут" в работе:
- а. Учитывайте все продажи по количеству минут, непосредственно проведенных с покупателями;
 - б. Когда эта цифра увеличится, увеличится и объем продаж, и доход;
 - в. Используйте секундомер для измерения текущего уровня вашей деятельности;
 - г. Примите решение увеличивать число минут, проводимых с клиентами, на 10% каждую неделю;
 - д. По мере увеличения частоты встреч работайте над совершенствованием продаж;

7. Вы не можете знать заранее, откуда придет следующая продажа, поэтому концентрируйтесь на своих действиях:

а. _____ и частота контактов определяет качество и _____ результатов;

б. Действия по продажам контролируемы, в то время как сами продажи - нет;

в. Увеличивайте _____ сделки и ее средние параметры.

8. Основной вопрос лучшего управления временем: "Приведет ли к продаже то, чем я сейчас занимаюсь?"

а. Чем с _____ числом людей вы общаетесь, тем _____ ваши результаты;

б. Чем _____ ваш уровень активности, тем _____ у вас энергии;

в. Чем с большим числом людей вы говорите, тем больше продаж сделаете;

Станьте студентом по специальности тайм-менеджмент. Читайте книги, слушайте аудиопрограммы и посещайте курсы. Качество вашего умения управлять временем определяет качество вашей жизни.

Не теряйте времени. Не общайтесь с людьми-поглотителями времени. Много находитесь вне офиса. Обедайте быстро, пейте кофе на ходу.

С начала до конца рабочего дня тратьте все время на работу. Лишь одно это решение очень быстро сделает вас одним из лучших профессионалов.

Задайте себе следующие вопросы:

1. Каковы три важнейших фактора моего дохода?

2. Каковы три выгоды от достижения значительных результатов в ключевых областях моей деятельности?

3. К каким трем видам деятельности мне следует применять правило 80/20?

4. Каковы три важнейших действия, определяющие размер моего дохода?

5. Каковы три важнейших ежедневных действия для максимизации объема продаж и дохода?

6. Какие существуют три периода в течение дня, в которые я действительно работаю?

7. Какие три вещи, которые я могу изменить в работе для увеличения количества времени работы?

Какое одно действие я предприму по итогам изучения материала из данной сессии?

