

АНДРЕЙ ГОЛОВАНОВ

**ОБУЧАЮЩИЕ КЕЙСЫ В КОММУНИКАЦИИ
ДЛЯ ОТДЕЛА ПРОДАЖ ЗАСТРОЙЩИКА:
ОШИБКИ, ТРЕНДЫ, ТЕХНОЛОГИИ**



facebook.com/gsc.ru

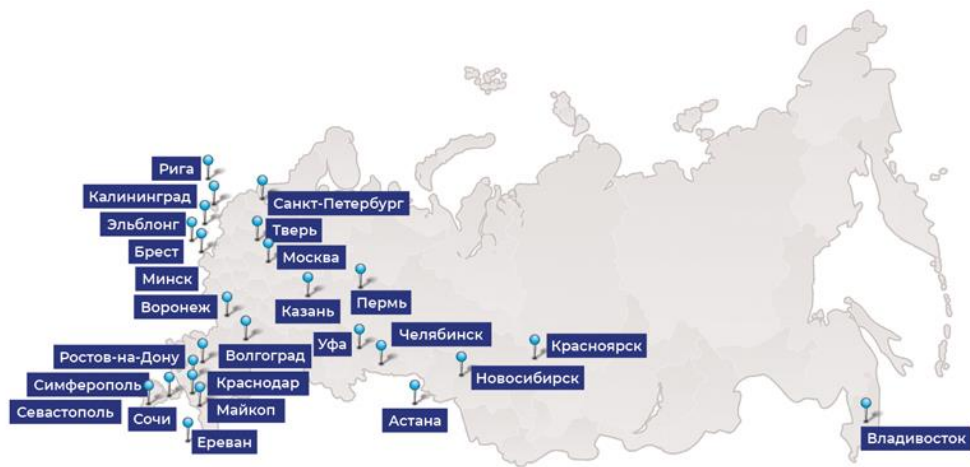


[@andrey_golovanov](https://instagram.com/@andrey_golovanov)

КРУПНЫЕ КЛИЕНТЫ

Отделы продаж этих компаний прошли PRACTICUM в 2016-2020 гг.:





2156

ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ
увеличили объем продаж в течение
первых 2-х месяцев после тренинга



Россия



Беларусь



Армения



Украина



Казахстан



Туркмения



Канада



Германия



Дания



Испания



Польша



Латвия

О ЧЕМ БУДЕМ ГОВОРИТЬ?



стратегические ошибки при
управлении отделом продаж
недвижимости и не только...



Что делают не так в переговорах
с клиентами 90% ваших продавцов
и в итоге упускают сделки?



Тренировка, дисциплина и мотивация
в отделе продаж или чему учить продавцов
недвижимости?

ПРОДАЖИ
ЭТО СПОРТ!



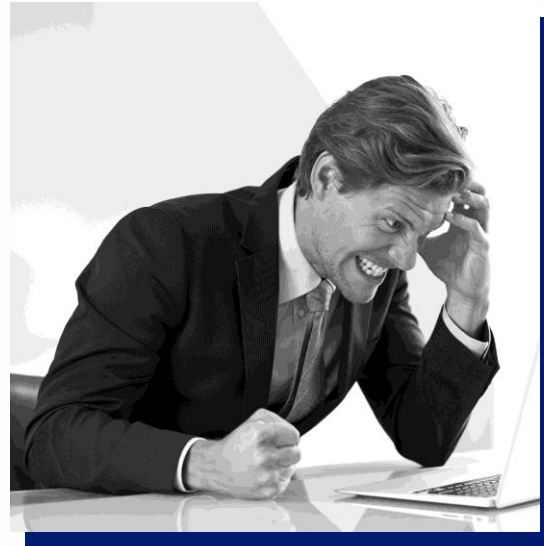


”

УМЕНИЕ ВАШИХ МЕНЕДЖЕРОВ
ОБЩАТЬСЯ С КЛИЕНТАМИ – САМОЕ
МОЩНОЕ И ТЯЖЕЛО КОПИРУЕМОЕ
КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО!

A handwritten signature in white ink, appearing to be 'А. Тарасов'.

1



ПРОДАЖИ ПАДАЮТ, КОНВЕРСИЯ НИЗКАЯ,
ВЫ НЕДОВОЛЬНЫ РЕЗУЛЬТАТАМИ СОТРУДНИКОВ

2



НУЖНЫ АКТИВНЫЕ МЕНЕДЖЕРЫ,
А НЕ ПРОСТО КОНСУЛЬТАНТЫ

3



КЛИЕНТЫ ОТКАЗЫВАЮТ, ДОЛГО ДУМАЮТ,
ПРОПАДАЮТ, ПОКУПАЮТ У КОНКУРЕНТОВ

4



МЕНЕДЖЕРЫ УПУСКАЮТ СДЕЛКИ, НЕ ЗНАЯ,
КАКИМИ СЛОВАМИ УБЕДИТЬ КЛИЕНТОВ

5

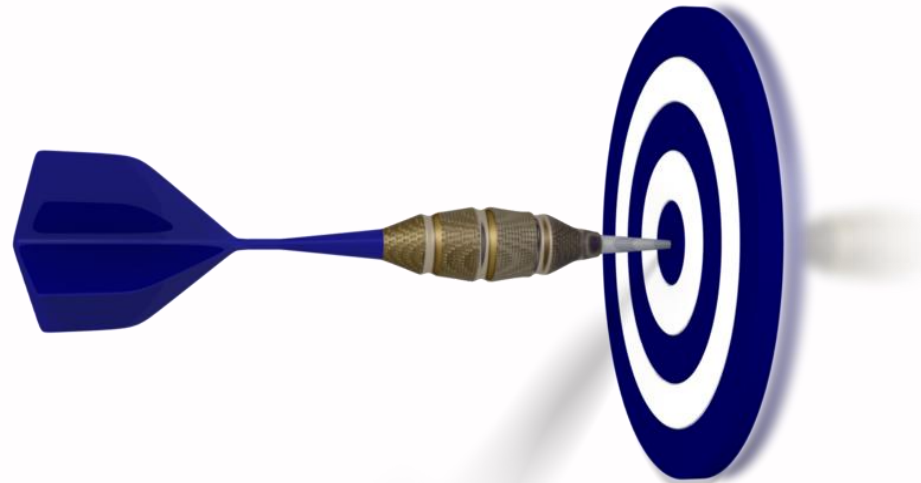


КЛИЕНТЫ И ЗАКАЗЫ ЕСТЬ, НО ХОЧЕТСЯ
БОЛЬШЕ, ВЫЙТИ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ

МОЯ ЦЕЛЬ СЕГОДНЯ!

*Поделиться инструментами,
которые позволят продавать
больше, дороже и быстрее.*

*Дать точные ответы
на конкретные вопросы,
опираясь на успешный
опыт и практику продаж*



5

ЗАБЛУЖДЕНИЙ
РУКОВОДИТЕЛЯ



1

*Руководитель всё знает о технологиях продаж.
Читал об этом в книжках, смотрел YouTube,
даже проходил тренинги по продажам,
НО сотрудники не знают ни-че-го.*

2

*Руководитель всё знает.
Сотрудники всё знают.
НО не применяют ничего.*

3

*Руководитель всё знает, имеет опыт,
НО не может передать его сотрудникам,
так как знания не систематизированы.*

4

*Руководитель всё знает, может научить,
НО нет времени, чтобы на целый день,
а лучше два, погрузить сотрудников в эту
непростую тему психологии продаж.*

5

Руководитель всё знает, передал знания, как систему, сотрудникам, НО нет времени их контролировать, нет точек контроля, чек-листов.

КАКИЕ ЕСТЬ РЕШЕНИЯ?



РЕАКТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ

- долго и дорого
- методом проб и ошибок
- ничему нельзя научиться до того, как события произойдут
- очень доходчиво



АКТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ

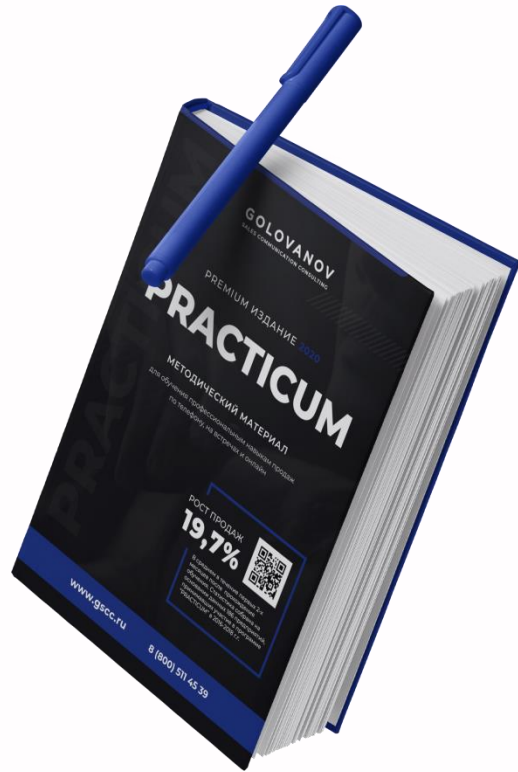
- Быстрее и меньше потерь: финансовых и эмоциональных
- сам создаешь ситуации и репетируешь поведение



Системное обучение персонала приоритет для руководителя

*Если Вы считаете, что
компетентность стоит
дорого, попробуйте
некомпетентность,
это обойдется Вам
гораздо дороже.*

КАК ОРГАНИЗОВАТЬ ОБУЧЕНИЕ?



- ▶ В компании должен быть человек, который отвечает за обучение.
- ▶ Нужны материалы для обучения (база знаний, скрипты, регламент)
- ▶ Система контроля качества исполнения регламентов



*Зачем компании тренер по продажам
(внутренний или внешний, не важно)?*

*Самостоятельно обучаясь в Интернете,
сотрудники могут найти много «шрота»
и навредить компании.*



*Зачем компании тренер по продажам
(внутренний или внешний, не важно)?*

*А еще менеджеры могут наткнуться на идеи
и технологии по открытию своего бизнеса и
забудут про Вашу компанию, но уйдут не
сразу.*



Руководитель должен вовлекаться!

Часто руководитель не хочет или не готов ничего менять. Не хочет сам учиться. Хочет просто заплатить деньги, и чтобы продажи сами выросли.

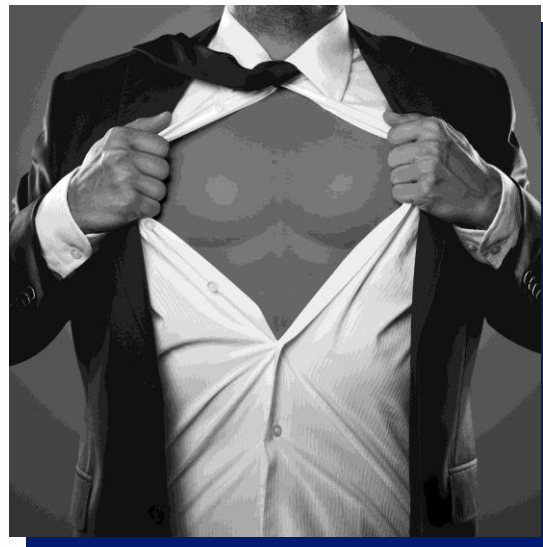
- 1 - Поиск Клиента
- 2 - Установление контакта
- 3 - Выяснение
потребностей
- 4 - Презентация
- 5 - Завершение сделки

1



ПРОДАВАЯ, РЕШАЙ ПРОБЛЕМУ КЛИЕНТА,
А НЕ СВОЮ ПРОБЛЕМА, ЗА СЧЕТ КЛИЕНТА

2

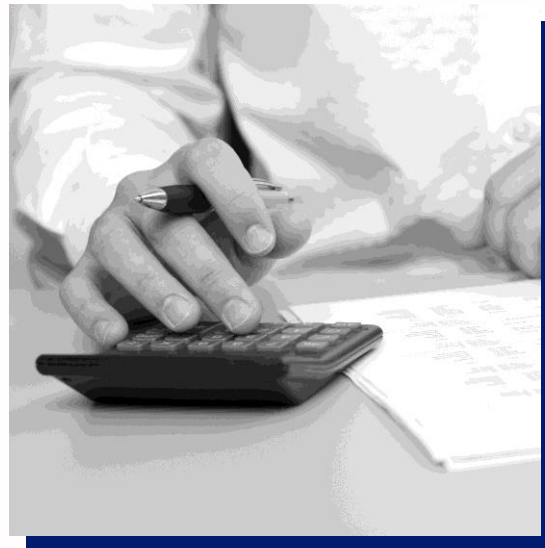


ОПРЕДЕЛИЛ ПОТРЕБНОСТИ
ДЕМОНСТРИРУЙ ВОЗМОЖНОСТИ

- С** - о ситуации
- О** - об опыте
- П** - о проблемах
- Р** - о решении
- А** - об аналогах
- Н** - о нюансах
- О** - о времени

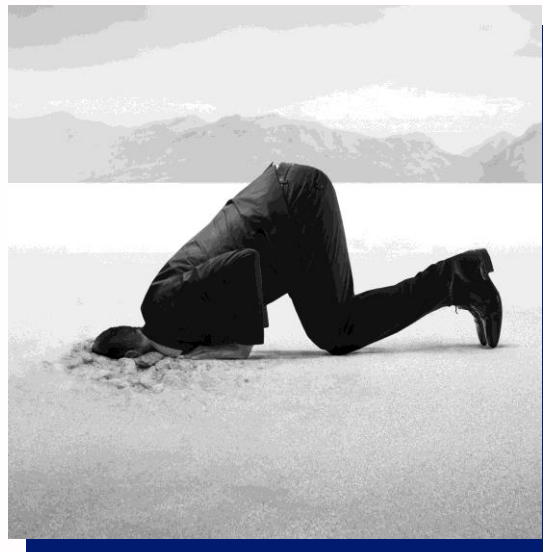


3



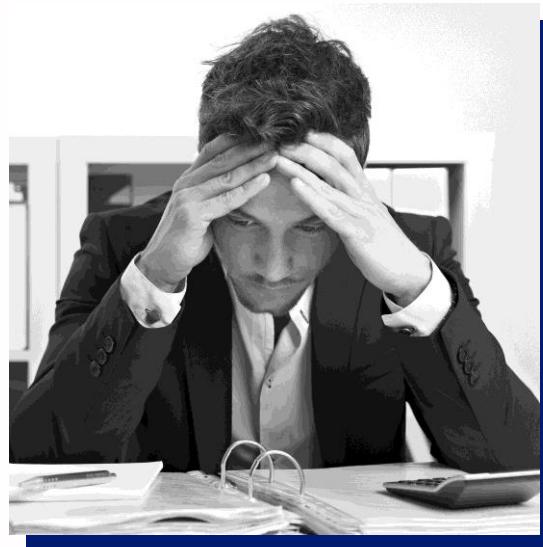
СОЗДАЛ ЦЕННОСТЬ – НАЗЫВАЙ ЦЕНУ

4



ОЗВУЧИЛ ЦЕНУ – НЕ МОЛЧИ!

5



УЗНАЛ ПОЗИЦИЮ КЛИЕНТА,
ПОТОМ РАБОТАЙ С ЦЕНОЙ

6



ИМЯ, КОНТАКТЫ, СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

7



ПЛАНИРУЙ, РЕАЛИЗУЙ, ПЕРЕСМАТРИВАЙ



ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА

@andrey_golovanov

БОНУС

ЧЕК-ЛИСТ ДЛЯ ОЦЕНКИ НАВЫКОВ КОММУНИКАЦИИ
ВАШИХ МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ + ВИДЕОУРОКИ

GOLOVANOV

SALES COMMUNICATION CONSULTING



8 (906) 237 03 00



golovanov@gsc.ru



andrey_golovanov



facebook.com/gsc.ru

