

# Как убедить продавцов продавать?

## Или о метаморфозах



Бизнес-тренер – Людмила Мельник

## О бизнес-тренере, ТОС-консультанте



Мельник Людмила

- ❑ 20 летний опыт работы бизнес-тренером, фасилитатором, консультантом
- ❑ Ключевые направления: менеджмент, коммуникации, сложные переговоры, продажи, ТОС стратегия непрерывного улучшения компаний
- ❑ **Эксперт внешних и внутрикорпоративных коммуникаций**
- ❑ **Автор пяти книг:** «Жесткие переговоры. Драку заказывали?», «Практическая психология для врача», «В поисках волшебного зеркала. Книга для женщин», «Практическая конфликтология для врача», «Ролевые игры на работе. О чем не пишут в трудовой книжке», «Живые переговоры»
- ❑ Реализация более 600 корпоративных тренингов
- ❑ За последние годы 82% повторных заказов тренинга
- ❑ Клиенты: «Киевстар», «Церсанит», «ЛИГА УкрБизнесИнформ», «Пфайзер», «Sandoz», «Укравто», «Мобилочка», «ING Украина», аудиторская компания «PWC» и многие другие

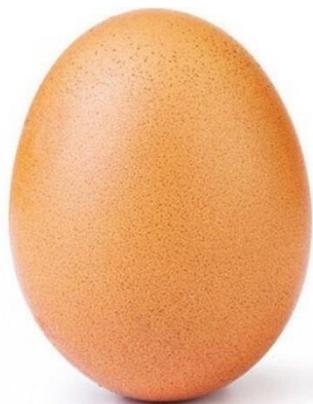
## Какой продавец вам нужен?

Предположим, что такой

1. Умеющий выявить потребности клиента и убедить его, что именно вы доставите ему счастье удовлетворения потребности
2. Убедительный
3. Эмоционально вовлекающий клиента
4. Стрессоустойчивый
5. Нацеленный на результат



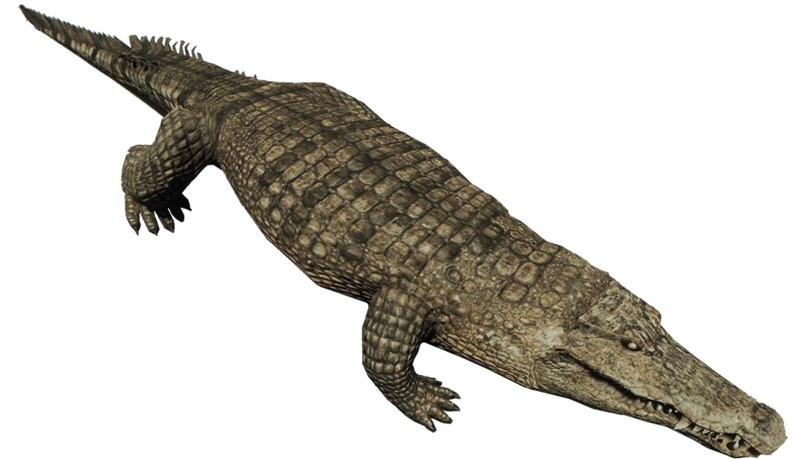
Продавец, отвечающий на входящий звонок и оформляющий продажу, и продавец, ведущий активные продажи – совершенно разные роли.  
Когда мы смотрим на сотрудника, то «видим такое яйцо»



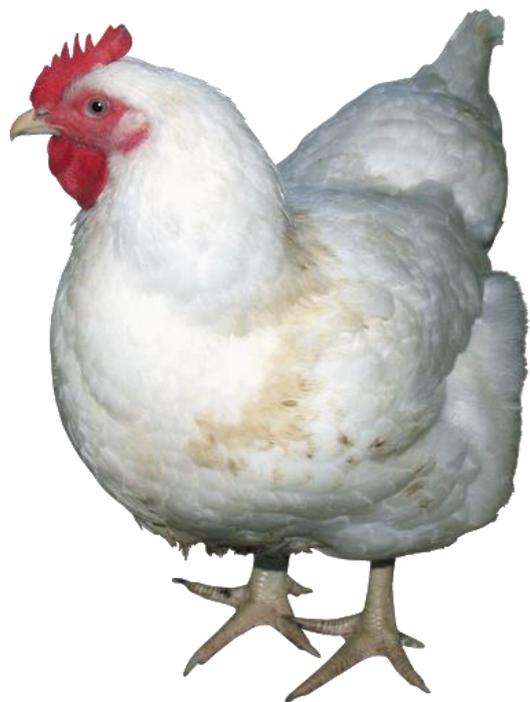
А на самом деле есть варианты



С вытекающими отсюда последствиями



ИЛИ

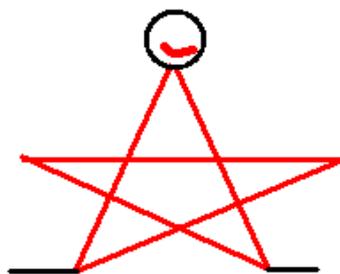


ИЛИ

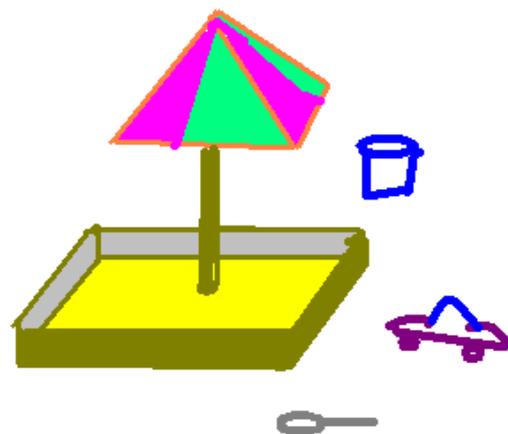


# Подчиненные Дети

**Звезда**



**Ищущий  
общения**



**Неубиваемый**



**Жертва**

Если в яйце прячется эмбрион крокодила, то летать он не будет в любом случае.

А вот маленького орленка вырастить в большого и сильного можно.

Человеку-Яйцу нужно совершить серьезную метаморфозу, изменив самоидентификацию. Он должен захотеть стать орлом.

Если

- новый образ не совпадает с ожиданием от себя и жизни
- новый образ требует изменить своим ценностям
- усилия на переход не стоят удовольствия от возможного результата

**ОТКАЗ**



Для «выращивания» продавца подойдет сотрудник, который

- Любит людей
- Любит продажи как процесс или хотя бы любит общаться с людьми
- Любит продажи или хотя бы не боится спросить дорогу у незнакомого человека
- Любит ваш (свой) продукт/ услугу
- Видит смысл в активных продажах продукта
- Видит смысл развивать у себя новые навыки



## Как помочь сотруднику стать продавцом ?

1. Создать для продавца прекрасный образ его нового «Я» – «Продавец – это круто»
2. Рассказать, показать, дать прочувствовать, как умение быть классным продавцом поможет сделать карьеру в компании или просто карьеру
3. Дать простор творчеству. Жесткий скрипт
  - убивает творчество - поэтому выгорает продавец
  - раздражает клиента – поэтому выгорает продавецИ вообще негибкий продавец – плохой продавец
4. Позволить быть честными с клиентами и самим собой
5. Дать знания, отработать навыки

## Квест о продажах

- влюбить в продажи
- показать, что продажи – это драйвово и креативно
- увидеть ошибки, показать инструменты
- диагностировать участников



## Тренинг по продажам

- обучить техникам продаж
- оттренировать продажи на продукте/услуге компании
- выработать типичные алгоритмы (вопросы, аргументация, работа с возражениями)

При этом каждый человек сопротивляется изменениям

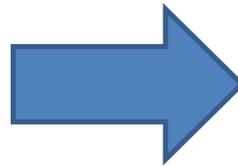


Если продавец будет сам пытаться перейти от отрицания до преданности, до стадии «преданность делу» дойдут немногие, да и то сильно потрепанные.



Поэтому +

6. Давать обратную связь, поддерживать
7. Три-четыре месяца в формате посттренингов, супервизии закреплять новое состояние
8. Вовлекать сотрудников в обсуждении стратегий компании, в принятии решений о стратегиях продаж и т.д.



**ИНТЕРЕСНО**

**РОСТ**

**ДРАЙВОВО**

**ЗНАЧИМО**

**ПОЛЬЗА ДЛЯ ЛЮДЕЙ**

**ВЫЗОВ**

**ХОРОШИЕ  
ЛЮДИ**

**УВАЖИТЕЛЬНО**

**СМЫСЛ**

**ТВОРЧЕСТВО**

Мельник Людмила

Тел – 050-38-401-38

Melnikl.com

melnikludmila88@gmail.com