

**Веб-сервис Контур-Фокус – технология продаж.**



Рабочая тетрадь

ФИО

***Ролик 0***

**Введение**

**Целевая аудитория:**

**Кто такой ЛПР?**

**Определение ЛПР**

ЛПР: = Лицо, Принимающее Решение. Обычно, это человек, являющийся потенциальным пользователем или принимающий решение о покупке продукта\услуги.

В случае КФ: ЛПР – человек, который занимается проверкой контрагентов перед заключением договоров в компании.

ЛПР:

**Цель звонка**

## Структура продажи КФ (классическая схема продажи)

Заполни этапы

**Цель:**

**Цель:**

**Цель:**

**Цель:**

**Цель:**

**Цель:**

***Ролик 1***

**Этап «Проход секретаря»:**

**Кто такой секретарь?**

**ЦЕЛИ ЭТАПА и критерии достижения целей**

**максимум**

**минимум**

**Необходимые действия:**

**Речевые модули:**

***Ролик 2***

**Этап «Приветствие»:**

**Кто такие ЛПР?**

**ЦЕЛИ ЭТАПА и критерии достижения целей**

**максимум**

**минимум**

**Необходимые действия:**

**Речевые модули:**

**ШАГ 1**

**ШАГ 2**

**ШАГ 3**

**ШАГ 4**

**ШАГ 5**

**Переходная фраза:**

***Ролик 3***

**Этап «Выявление потребности»:**

**ЦЕЛИ ЭТАПА и критерии достижения целей**

**первая**

**вторая**

**Необходимые действия:**

*2 инструмента*

**Речевые модули:**

*Выявление текущей ситуации*

*Формирование потребностей в сервисе*

*Техника резюмирования*

***Ролик 4***

**Этап «Презентация»:**

**ЦЕЛИ ЭТАПА и критерии достижения целей**

**первая**

**вторая**

**Необходимые действия:**

**Язык выгод**

**Речевые модули:**

**ШАГ 1:**

**ШАГ 2:**

**ШАГ 3:**

**ШАГ 4 «Онлайн презентация»**

*рекомендации***:**

**ШАГ 5:**

***Ролик 5***

**Этап «Работа с возражениями»:**

**Что такое возражение?**

**ЦЕЛИ ЭТАПА и критерии достижения целей**

**Необходимые действия:**

*Техника работы с возражениями*

**Речевые модули:**

*Техника работы с возражениями*

***Ролик 6***

**Этап «Закрытие сделки»:**

**ЦЕЛИ ЭТАПА и критерии достижения целей**

**максимум**

**минимум**

**Способы закрытия сделки:**

***1 Способ: «Прямой вопрос»***

**Преимущества:**

**Риски:**

***2 Способ: «Манипуляция»***

**Преимущества:**

**Риски:**

***3 Способ: «Полшага вперед»***

**Преимущества:**

**Риски:**

***4 Способ: «Метод 5 вопросов»***

**1 вопрос**

**2 вопрос**

**Формирование цены**

**3 вопрос**

**4 вопрос**

**5 вопрос**

**Договоренности о дальнейших шагах**

**Для заметок**