

100

подсказок

*Евгений
Колотилов*

*Андрей
Парабеллум*

**менеджеру
по продажам**



Андрей Парабеллум

100 подсказок

менеджеру по продажам

«Альпина Диджитал»

2012

Парабеллум А. А.

100 подсказок менеджеру по продажам / А. А. Парабеллум —
«Альпина Диджитал», 2012

Вы бы хотели иметь на расстоянии вытянутой руки шпаргалку, написанную успешным профессиональным менеджером по продажам, чтобы в трудную минуту можно было заглянуть в нее за советом? Теперь у вас есть такая возможность! В книге собрано 100 подсказок, которые охватывают все этапы продаж, начиная от холодных звонков и заканчивая заключением сделки. Книга адресована всем менеджерам по продажам, заинтересованным в повышении эффективности своей работы.

© Парабеллум А. А., 2012

© Альпина Диджитал, 2012

Содержание

10 подсказок по холодным звонкам	6
1	6
2	7
3	8
4	9
5	10
6	11
7	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Евгений Колотиллов, Андрей Парабеллум

100 подсказок менеджеру по продажам

Руководитель проекта *Е. Гулитова*

Корректоры *Е. Аксенова, Е. Чудинова*

Компьютерная верстка *А. Абрамов, Ю. Юсупова*

Дизайн *С. Куликова*

© Колотиллов Е., Парабеллум А., 2011

© ООО «Альпина Пабlishер», 2012

© Электронное издание. ООО «Альпина Пабlishер», 2012

Колотиллов Е.

100 подсказок менеджеру по продажам / Евгений Колотиллов, Андрей Парабеллум. – М.: Альпина Пабlishер, 2012.

ISBN 978-5-9614-2255-9

Все права защищены. Никакая часть электронного экземпляра этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

10 подсказок по холодным звонкам

1

«Замостите дорогу» перед холодным звонком. Отправьте интересующему вас человеку несколько писем по обычной и электронной почте, пару факсов и открытку; только после этого начинайте звонить.

2

Не пытайтесь сразу продавать холодным звонком. Ваша цель на первом этапе убедиться, что информация, которую вы отправляли перед холодным звонком, дошла, и узнать, сумел ли клиент найти время для ознакомления с ней. Если то, что вы предлагаете, в принципе клиенту интересно – договоритесь о встрече, чтобы поподробнее обсудить это. Телефон – хорошее средство, чтобы отказать. На личной встрече, глядя человеку в глаза, отказать уже не так просто. Поэтому вместо того, чтобы продавать по телефону, добивайтесь встречи.

3

Соберите максимум информации о фирме и о человеке, с которым вы собираетесь говорить. Это добавит вам уверенности, а также поможет лучше понять потребности потенциального клиента.

4

Перед холодным звонком убедитесь, что располагаете достаточной информацией по продукту, ценам и условиям поставки. Очень непрофессионально, если вы по любому вопросу клиента теряетесь или ищете нужную информацию.

5

Узнайте, кто принимает решение о покупке. Спросите секретаря, на чье имя можно выслать информацию по поводу ... (подставьте то, что хотите продать). Если секретарь начнет задавать дополнительные вопросы, спросите: «Это вы принимаете решения по закупке?» В 9 из 10 случаев вам назовут того, кто принимает решение.

6

Спросите, удобно ли человеку в данный момент разговаривать. Человек не ждал вашего звонка. Часто нам говорят «нет» только потому, что заняты в данный момент и хотят поскорее отвязаться.

7

Если вы позвонили не вовремя, спросите, когда можно перезвонить. Так вы получите преимущество перед следующим звонком: «Здравствуйте, мы договаривались, что я вам позвоню».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.