РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ

БЫСТРЫЙ СТАРТ В ПРОДАЖАХ

БЕСПЛАТНЫЙ ВИДЕОКУРС ОЛЕГА ШЕВЕЛЕВА

ПОРА РАСТИ
Продавайте красиво и легко!

Здравствуйте, уважаемый коллега!

Эта рабочая тетрадь поможет Вам быстрее усвоить материалы бесплатного курса «**Быстрый старт в продажах**» и начать продавать красиво и легко!

Я расскажу о способах увеличения продаж, которые работают в любом бизнесе и которые я сам, как бизнес-тренер и консультант, использую при работе со своими клиентами.

Меня зовут Олег Шевелёв, я предприниматель, бизнес-тренер, автор проекта о продажах ПораРасти.РФ.

- *Более 10 лет опыта в активных продажах;*
- *Карьера в области продаж: от менеджера по продажам до руководителя блока продаж и регионального бизнес-тренера в крупном системообразующем банке;*
- *Более 10000 подписчиков рассылки о продажах;*
- *Автор 9 обучающих курсов о продажах;*
- *Кандидат экономических наук;*
- *Автор статей в журналах ИД «Регламент» о продажах и управлении продажами.*

В процессе изучения курса мы разберем важнейшие техники для быстрого старта в продажах:

1. С ЧЕГО НАЧАТЬ: НОВЫЕ И ДЕЙСТВУЮЩИЕ КЛИЕНТЫ
2. 2 ГЛОБАЛЬНЫХ НАПРАВЛЕНИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ
3. ПРИВЛЕЧЬ! СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ
4. ПРОДАТЬ! ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖ «БДиЧ»
5. ПОРЕКОМЕНДОВАТЬ! СИЛА САРАФАННОГО РАДИО
6. УПРАВЛЯТЬ! УЧИМСЯ СЧИТАТЬ ПОКАЗАТЕЛИ

После просмотра бесплатных видео и изучения сопутствующих материалов Вы сможете:

- организовать системные продажи на Вашем уровне;
- избежать десятков распространенных ошибок;
- продавать больше, дороже и чаще каждому клиенту.

ПОРА РАСТИ
Продавайте красиво и легко!

УРОК 1. ВВЕДЕНИЕ

КУРС «БЫСТРЫЙ СТАРТ В ПРОДАЖАХ» БУДЕТ ПОЛЕЗЕН:

- новичкам в продажах;
- руководителям отделов продаж;
- собственникам бизнеса;
- опытным продавцам.

УРОК 2. ВВЕДЕНИЕ

Упражнение. Продавец Флипчартов.

x 1 - _____

x 10 - _____

x 1000 - _____

Примечание. Техника «Посоветуйте» -

_____

_____

2 ВАЖНЕЙШИХ МОМЕНТА ДЛЯ БЫСТРОГО СТАРТА В ПРОДАЖАХ

1. _____
2. _____

ПОРА РАСТИ
Продавайте красиво и легко!

ОШИБКА МНОГИХ ПРОДАВЦОВ

Многие менеджеры по продажам в своей работе фокусируются на

_____

и совсем забывают о самом главном -

_____.

ЧТО ВАЖНЕЕ: _____ или _____?

Нажмите сюда, чтобы прокачать свои навыки продаж в онлайн-школе продаж Олега Шевелева «Пора расти!»

Задание. Какой у Вас план продаж? Какие продукты / услуги Вы продаете?

_____

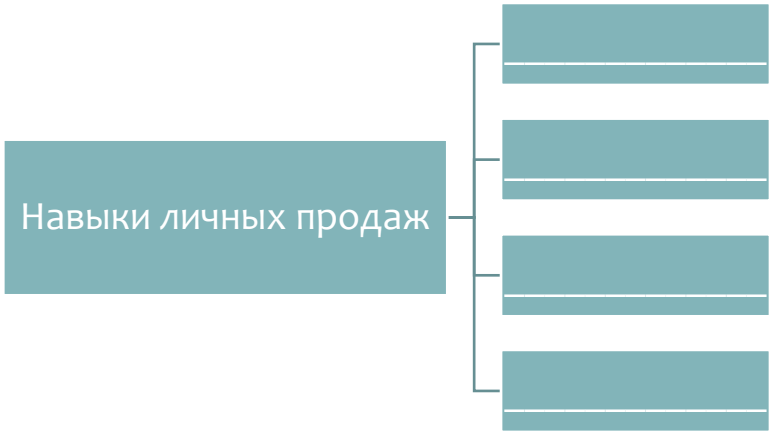
_____

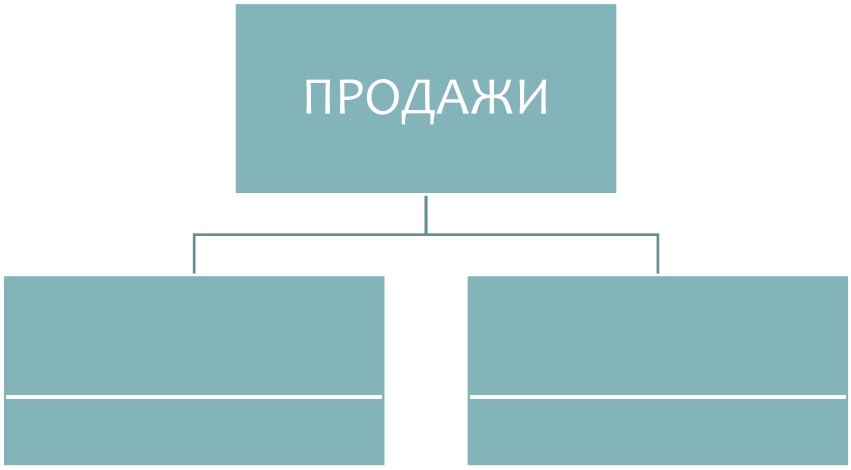
_____

ПОРА РАСТИ
Продавайте красиво и легко!

УРОК 3. НОВЫЕ И ДЕЙСТВУЮЩИЕ КЛИЕНТЫ

Начните с построения _____ независимо от Вашей должности и опыта продаж.





Большинство компаний предпочитают привлекать новых покупателей и торговать с ними, вместо того чтобы сохранять своих старых покупателей.
(с) Бак Роджерс

ПОРА РАСТИ
Продавайте красиво и легко!

УРОК 4. ДВА ГЛОБАЛЬНЫХ НАПРАВЛЕНИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НОВЫХ КЛИЕНТОВ

ПРИВЛЕЧЕНИЕ НОВЫХ КЛИЕНТОВ

НЕКОТОРЫЕ КОМПАНИИ СОЗДАЮТ САЙТ ЛИШЬ ПОТОМУ, ЧТО «ТАК НАДО». ЭТО ТРЕБОВАНИЕ РЫНКА. ТАКИЕ САЙТЫ НЕ ПРИВЛЕКАЮТ КЛИЕНТОВ. ЭТО НЕ ИНСТРУМЕНТ ПРОДАЖ. ЭТО «ПУГАЛО», КОТОРОЕ ОТПУГИВАЕТ КЛИЕНТОВ

УРОК 5. СИСТЕМА ПРОДАЖ «ППП»

МОЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА В ОДНОЙ ФРАЗЕ:

_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____

ОСНОВНАЯ ЦЕННОСТЬ ВАШЕЙ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТО _____.

Нажмите сюда, чтобы получить продвинутую модель продаж из курса «СуперПродавец: техники продаж 21 века»

ПОРА РАСТИ
Продавайте красиво и легко!

УРОК 6. ПРИВЛЕЧЬ! СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

КТО ВАШ КЛИЕНТ?

- _____
- _____
- _____

Очень часто предприниматели задействуют лишь несколько каналов привлечения клиентов, вместо десятков возможных.

Оффлайн каналы привлечения клиентов:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Онлайн каналы привлечения клиентов:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

УРОК 7. ПРОДАТЬ! ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖ «БДиЧ»

Как системно увеличивать продажи? Организуйте продажи по технологии «БДиЧ»

Технология "БДиЧ"

- Б - _____
- Д - _____
- Ч - _____

КАК ПРОДАВАТЬ БОЛЬШЕ КАЖДОМУ КЛИЕНТУ?

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Научитесь легко преодолевать любые клиентские отказы и отговорки всего за 4 часа с помощью курса «Хакер возражений»

ПОРА РАСТИ
Продавайте красиво и легко!

КАК ПРОДАВАТЬ ДОРОЖЕ?

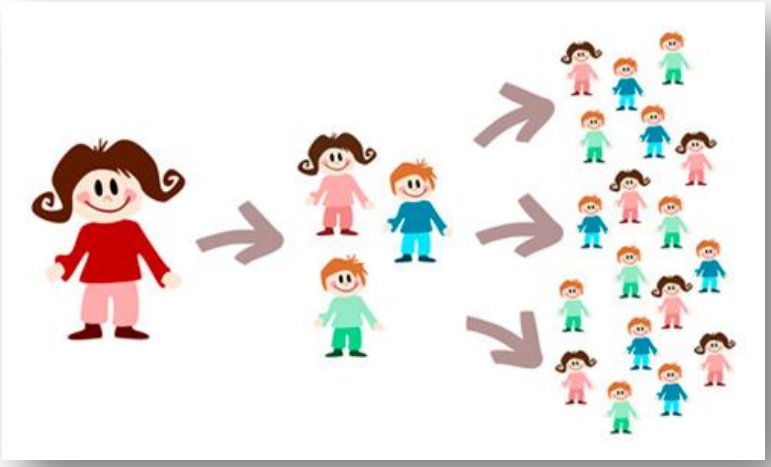
- _____
- _____
- _____
- _____

Детальный разбор технологии «БДиЧ» и других способов увеличения продаж Вы найдете в курсе «Суперпродавец: техники продаж 21 века» и в Школе продаж «ПораРасти!»

КАК ПРОДАВАТЬ ЧАЩЕ КАЖДОМУ КЛИЕНТУ?

- _____
- _____
- _____
- _____

УРОК 8. ПОРЕКОМЕНДОВАТЬ! СИЛА САРАФАННОГО РАДИО



К РАБОТЕ НУЖНО ОТНОСИТЬСЯ ТАК, ЧТОБЫ ПОСЛЕДУЮЩИМИ КЛИЕНТАМИ БЫЛИ ДРУЗЬЯ ПРЕДЫДУЩИХ!

90% ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

ПЕРЕД СЕРЬЕЗНОЙ ПОКУПКОЙ ИНТЕРЕСУЮТСЯ МНЕНИЕМ ДРУЗЕЙ.

А ~38% ПОКУПАТЕЛЕЙ ПЕРЕД ПОКУПКОЙ ЧИТАЮТ ОТЗЫВЫ О КОМПАНИИ В ИНТЕРНЕТ

МОИ ДЕЙСТВИЯ:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

ОТЗЫВЫ КАК ВИНО.

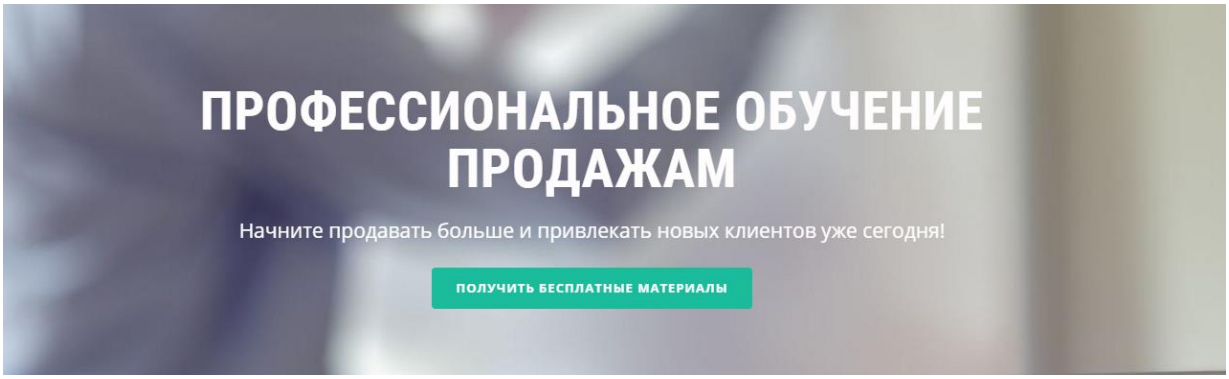
С ГОДАМИ СТАНОВЯТСЯ ЛУЧШЕ.

ПОРА РАСТИ
Продавайте красиво и легко!

КАК МОТИВИРОВАТЬ КЛИЕНТОВ РАССКАЗЫВАТЬ О ВАС?

- _____
- _____
- _____
- _____

ПРОДАЖИ – ЭТО ТЕХНОЛОГИИ. И НЕМНОГО ВЕЗЕНИЯ.



Еще больше бесплатных полезных материалов в блоге ПораРасти.РФ и в моей рассылке! Подписывайтесь сейчас!

ПОРА РАСТИ
Продавайте красиво и легко!

УРОК 9. УПРАВЛЕНИЕ ВАШИМИ ПРОДАЖАМИ

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Собирайте, оценивайте и затем действуйте!
Знания без действий беспомощны! (с)
Дональд Трамп

ПОРА РАСТИ
Продавайте красиво и легко!

ПОЛЕЗНЫЕ ССЫЛКИ

1. Видеокурс Конструктор скриптов телефонных продаж поможет Вас создать скрипт продаж с высокой конверсией для Вашего бизнеса. Нет смысла переплачивать десятки тысяч рублей за разработку скриптов, если Вы его можете сделать сами быстро и профессионально.
2. Видеокурс Хакер возражений поможет Вам преодолевать любые клиентские отказы и отговорки. Вы получите десятки проверенных способов для любого бизнеса всего за 4 часа.
3. Видеокурс СуперПродавец: техники продаж 21 века даст Вам десятки приемов, которые помогут продавать больше, дороже и чаще каждому клиенту. Вы узнаете о моей авторской технологии продаж Бизнес в квадрате и сможете привлекать больше клиентов уже в процессе обучения.
4. Школа Продаж ПораРасти поможет Вам системно работать над своими продажами и развивать важнейшие навыки в нашей жизни – навыки продаж.
5. Бесплатная библиотека продаж, в которой собраны все публикации блога ПораРасти, сотни статей, десятки наглядных интеллект-карт о продажах и развитии.
6. Партнерская программа проекта ПораРасти, которая позволит Вам зарабатывать на рекомендации моих обучающих программ.
7. Задать вопросы, заказать мои программы обучения, тренинги, выступления, консалтинг Вы можете обратившись ко мне напрямую на email – oleg@porarasti.com

ИНВЕСТИЦИИ В ЗНАНИЯ ДАЮТ САМЫЕ ВЫСОКИЕ ДИВИДЕНДЫ.

(с) БЕНЖАМИН ФРАНКЛИН

ПОРА РАСТИ
Продавайте красиво и легко!

ПОДАРОК ЗА ВАШ ОТЗЫВ

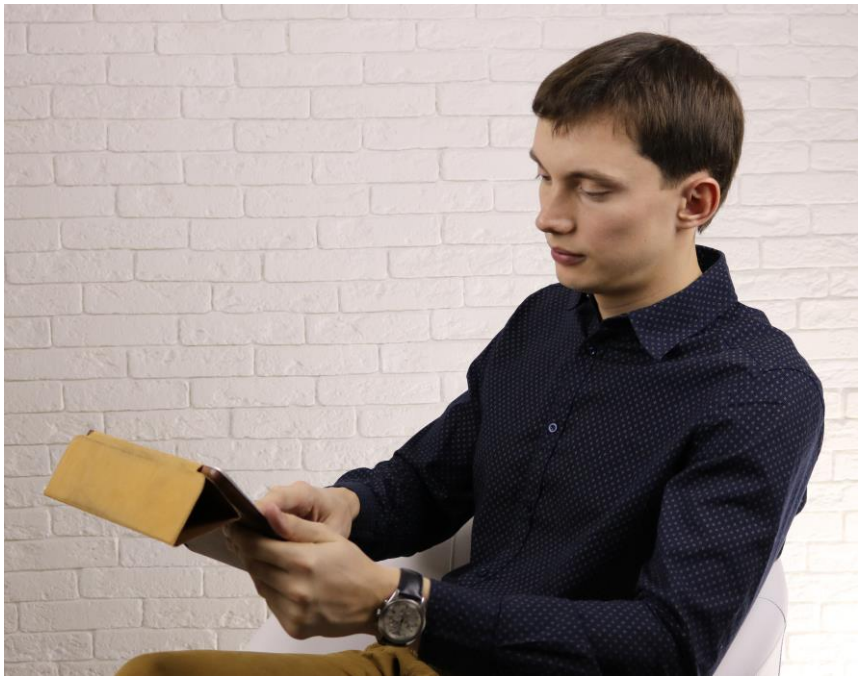
В курсе я не раз говорил о том, как важна обратная связь клиентов для развития любого бизнеса. Мой проект не исключение. Мне важно знать Ваше мнение.

Если курс оказался полезен, пришлите, пожалуйста, Ваш отзыв о курсе. Форма отзывы произвольная.

К отзыву приложите Вашу фотографию или просто ссылку на страничку в соцсетях.

Всем, кто пришлет содержательные отзывы, я в знак благодарности сделаю **полезный подарок**. Подарки могут быть разными в разное время, поэтому я не указываю здесь что-то конкретное. Я лишь обещаю, что это будет полезно для Вас и Ваших продаж.

Пишите Ваши отзывы мне напрямую на адрес oleg@porarasti.com



*С уважением к Вам и Вашему делу, Олег Шевелев (**дружить в ВК**)*

ПОРА РАСТИ
Продавайте красиво и легко!