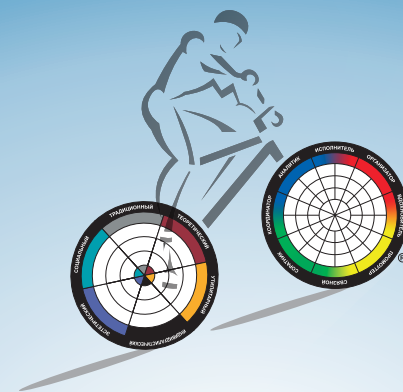


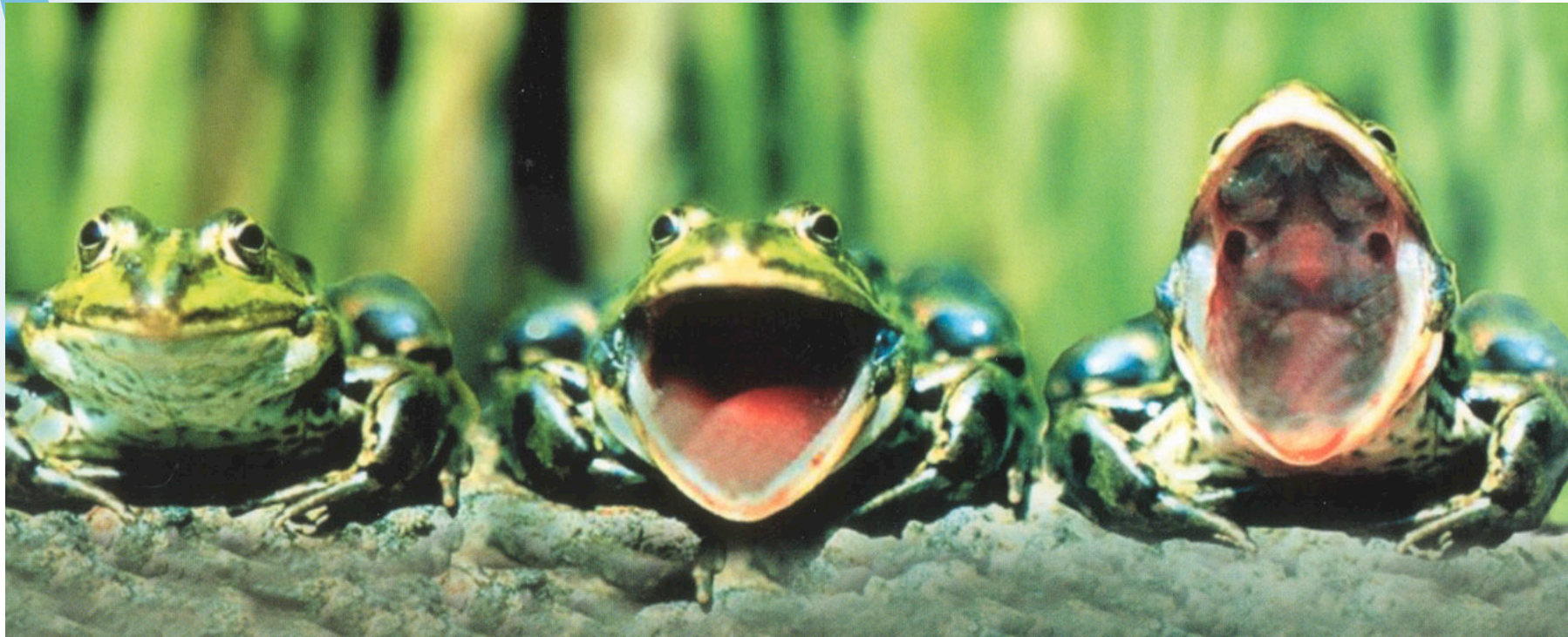
Я И МОИ КЛИЕНТЫ: КАК ГОВОРИТЬ НА ОДНОМ ЯЗЫКЕ

«\$26 041 - суммарная
ежегодная упущенная каждым
работником выгода - упущенная
из-за коммуникативных барьеров, сложностей в
общении»

- SIS International Research (основанная в Нью-Йорке в 1984 г. компания, сейчас работает в 120 странах, занимается исследованиями рынка, деловой сферы и аналитикой)



КОММУНИКАЦИЯ - ЭТО ... ЕРУНДА?



УПАКОВКА. УРА МАРКЕТОЛОГАМ.

- ✓ Решающую роль играет сначала Вы, как личность продавца или имидж компании, лишь затем упаковка и лишь затем продукт.



ВОЗМОЖНО, У ВАС ВСЕ В ПОРЯДКЕ С ГОЛОВОЙ...

- ✓ Если и существует секрет успеха, то суть его заключается в следующем: понимать точку зрения другого и видеть вещи его глазами.

- Форд



ТЕХНОЛОГИЯ!

- ✓ а) саморазвития
- ✓ б) развития продавцов и переговорщиков
- ✓ в) отбора ПРАВИЛЬНЫХ сотрудников



СИНИЙ

ХОЛОД-СИНИЙ
точный
осторожный
формальный
рассудительный
осмотрительный

ОГОНЬ-КРАСНЫЙ
деловой
волевой
решительный
требовательный
целеустремленный

КРАСНЫЙ

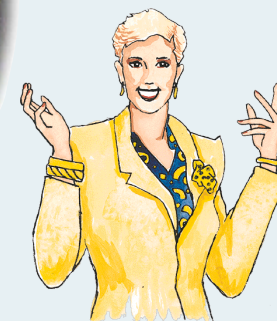


ЗЕЛЕНый

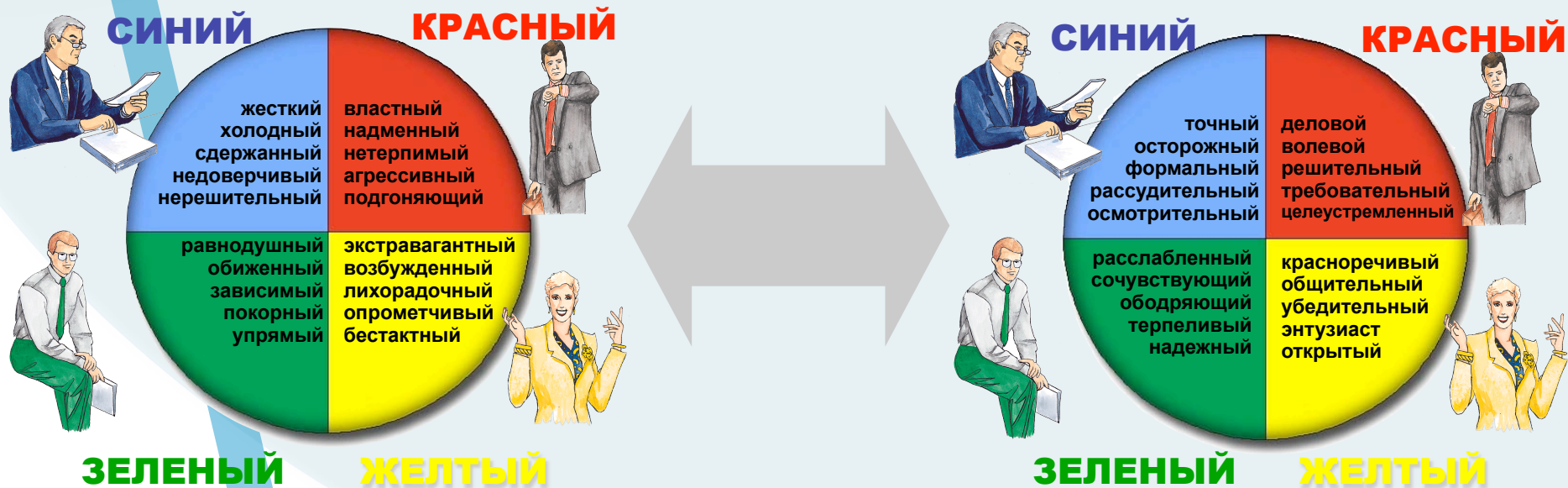
ЗЕМЛЯ-ЗЕЛЕНый
расслабленный
сочувствующий
ободряющий
терпеливый
надежный

СОЛНЦЕ-ЖЕЛТый
красноречивый
убедительный
общительный
энтузиаст
открытый

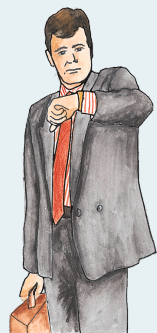
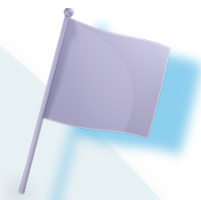
ЖЕЛТый



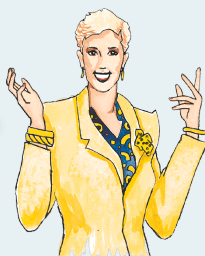
ЭТО КАК ПОСМОТРЕТЬ...



СИНИЙ В ОБЩЕНИИ С ДРУГИМИ ЦВЕТОВЫМИ ТИПАМИ



- Будьте осторожны и не погружайтесь в детали
- Обратите особое внимание прежде всего на инновативные продукты из имеющихся у Вас в наличии



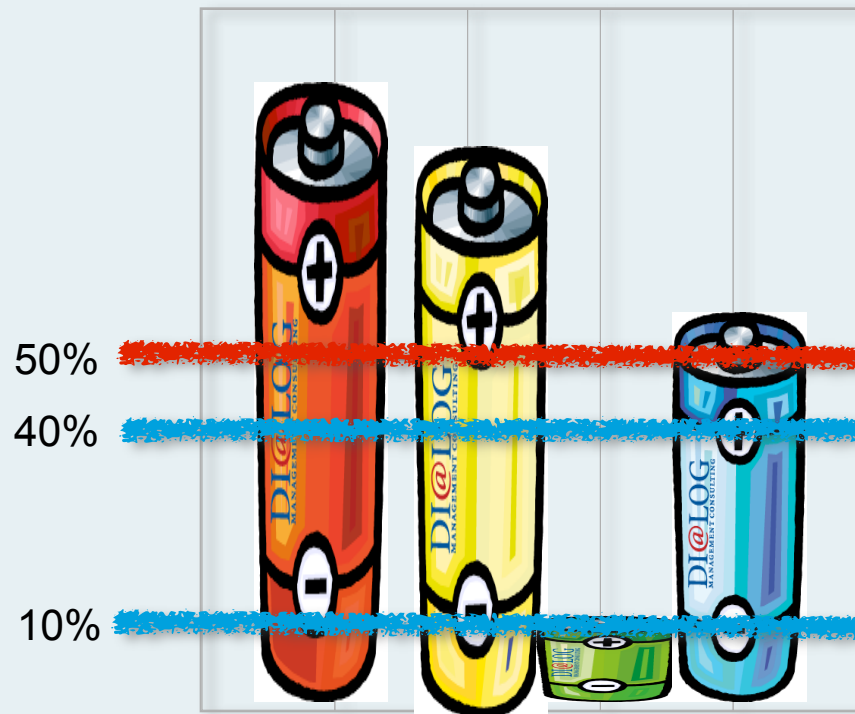
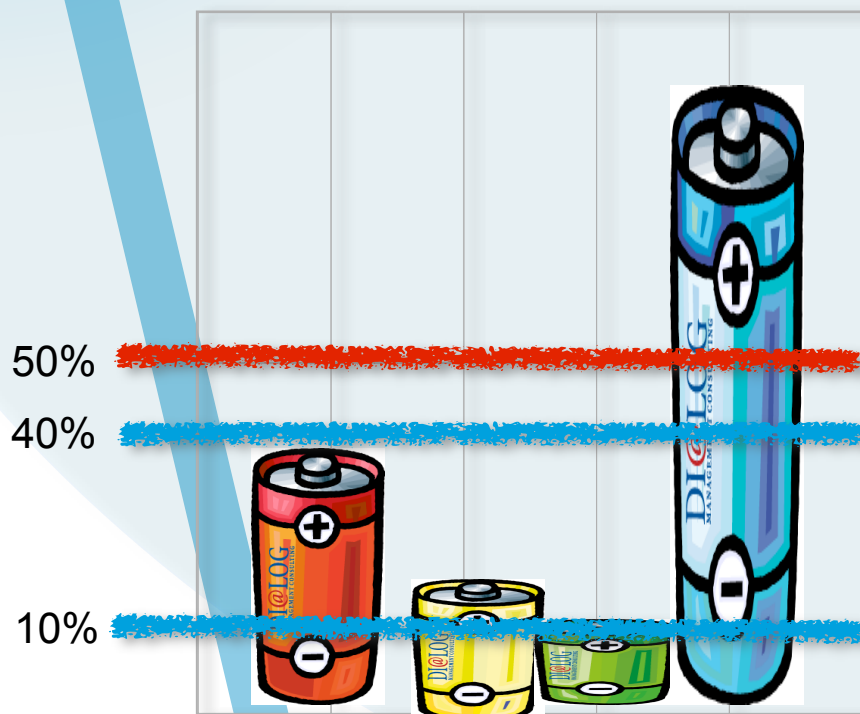
- Углубляйтесь только в важнейшие аспекты
- Будьте настолько дружелюбны, насколько возможно
- В особенности предлагайте инновации

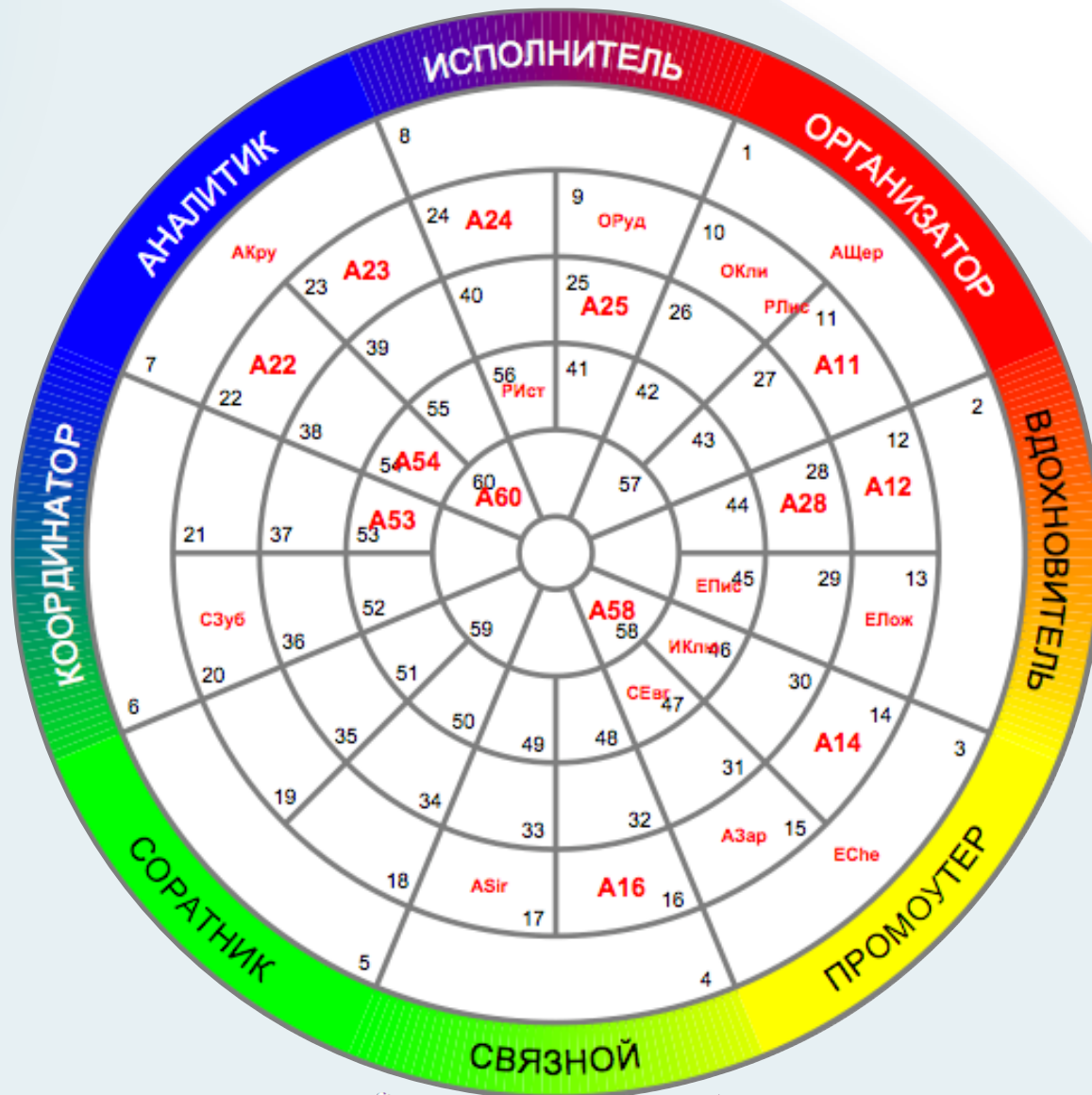


- Дайте ему время, чтобы «переварить» факты
- Не слишком торопите его
- Пообщайтесь немного о личном

РАБОТА С ГРАФИКАМИ

D I S C





Copyright © 2007 Gallup Learning International, Inc.

Адаптированный

РЕШЕНИЕ

- ✓ научиться понимать «язык» DISC и EQ
- ✓ какой я? - диагностика
- ✓ учиться «читать» на языке Ф.Шеелен «Психология продаж» (трудный вариант)
- ✓ пройти спецтренинг 24-26 апреля, 35 тыс руб. (эффективный)
- ✓ научить продавцов: ни одного тренинга по продажам без типирования клиентов, ввести обязательную маркировку клиентов в CRM
- ✓ научить HR отбирать

www.3metrix.ru
раздел Сертификация

