

Изкуството да продаваш

за лично и бизнес развитие



SoftUni



Тома Стайков

Регионален мениджър, SBR Consulting



“Продажбите, коучинга и мотивирането на хора промениха и продължават да променят моя живот. Затова обичам това, което правя.”

По този начин Тома Стайков описва вече 10 годишната си кариера, която включва продажби, ръководене на търговски екипи и развитие на организации в България и САЩ.

- 2009 – на 21 години, изражда първия си търговски екип от 10 човека;
- 2011 – 2012 работи в Southwestern Advantage
- Топ търговец за първа година (интернационална дивизия) 2011;
- Топ търговец за втора година (интернационална дивизия) 2012;
- Топ опитен търговец (завършвайки в първите 10% в компанията в света) 2012;
- Специална награда: “Стената на великите” – за подбор и изграждане на екип от 20+ търговеца (Първо място в компанията в света) 2012;
- Златна награда – за 80+ часа работна седмица (12 седмици подред);

- 2013 – Стартира в съдружие Delta3 Consulting – бизнес растящ 5 години подред;
- 2017 – Създава българският клон на SBR Consulting;

SBR CONSULTING

Специализираме в повишаване на ефективността в продажбите.

Част сме от The Southwestern Company, една от първите компании в САЩ за директни продажби, от 1868.

- 18 компании в групата
- Годишен оборот \$350 мил.

Вярваме, че моделът на професионално продаване, може да бъде приложен в различни индустрии. Работим с компании в 42 държави.

Нашата мисия е да подобряваме /ELEVATE/ практиката и възприятието за продажбите като наука.

Elevate Sales

Съдържание

1. Създаване на навици на ефективен търговец / комуникатор
2. Развиване на емоционална устойчивост
3. QUIS - Методология за Консултативно Продаване

sli.do #selling

**СЪЗДАВАНЕ НА НАВИЦИ
НА ЕФЕКТИВЕН
ТЪРГОВЕЦ / КОМУНИКАТОР**

Триъгълникът на Навиците ©



СЪЗДАВАНЕ НА НАВИЦИ НА ЕФЕКТИВЕН ТЪРГОВЕЦ / КОМНУКАТОР

Триъгълникът на Навиците ©

Умения	Мотивация / Нагласа	Системи
<ul style="list-style-type: none">• Добро първо впечатление• Задаване на Въпроси• Активно слушане• Печелене на доверие• Квалифициране на клиента / възможността• Ефективна Комуникация - лице в лице, телефон, писмена, онлайн• Знание - клиент, индустрия, конкуренция, продукт, стойност за клиента• Любезна настойчивост• Преговори• Затваряне на сделка• ...	<ul style="list-style-type: none">• Развитие на продукта, компанията• Позитивно въздействие/ ИМПАКТ/• Признание• Професионално развитие• Увереност• Стойност за клиента. Доволен клиент• Доволни колеги• Вярa в компанията, продукта, колегите• Дългосрочен фокус за развитие• Пари и финансова стабилност• Личностно развитие• Емоционална устойчивост• Нагласа, отношение, цели и принципи• Само-Диалог• ...	<ul style="list-style-type: none">• Ефективно използване на CRM• Измерване на ключовите активности• Анализ, оценка, предвиждане и цели• Планиране и график• Приоритизиране и елиминиране• Автоматизиране• Делегиране• Развитие на ключови клиенти• Управление на заинтересованите страни• Хардуер и софтуер за ефективна комуникация• Google Alert• ...

Триъгълникът на Навиците ©

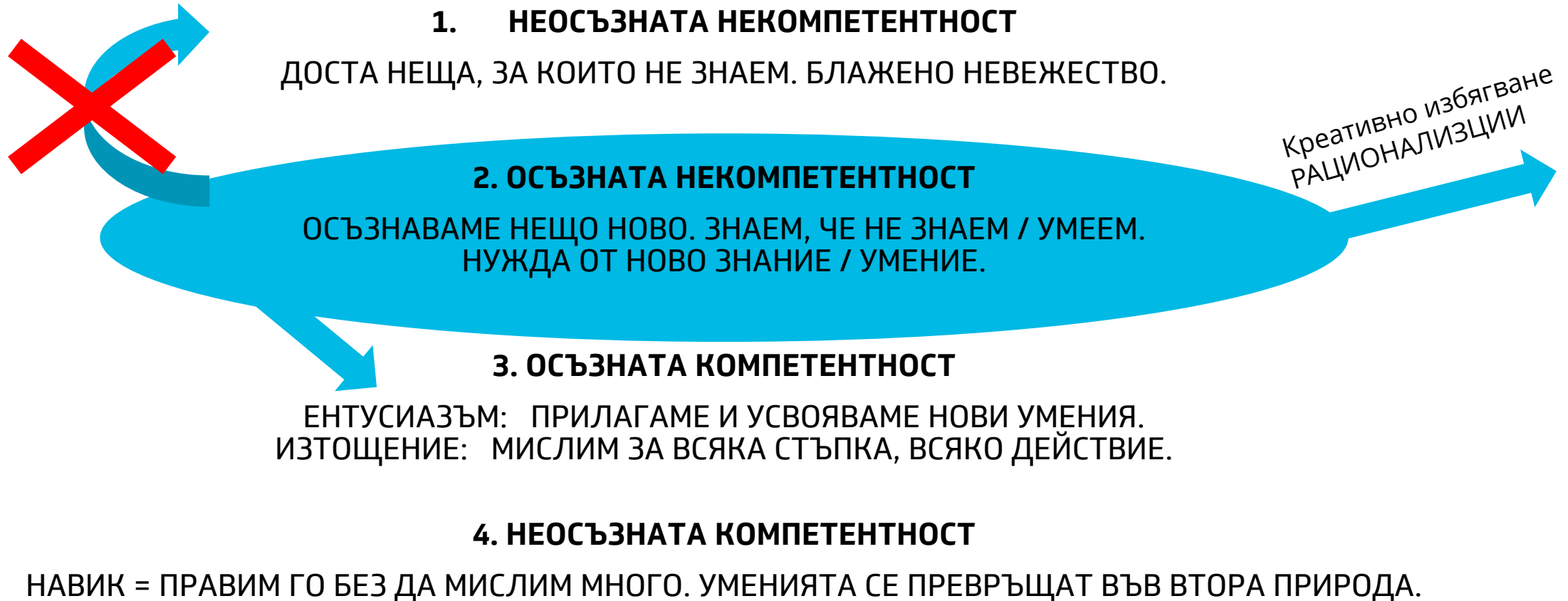
"Общият знаменател на успеха представлява формирането на навик да правиш нещата, които неуспешните хора не обичат да правят.

“Алберт Е. Грей”



СЪЗДАВАНЕ НА НАВИЦИ НА ЕФЕКТИВЕН ТЪРГОВЕЦ / КОМНУКАТОР

4 Нива На Учене



Ако продължаваш да **мислиш**,

така както винаги си **мислил**,

то винаги ще **правиш**,

това което винаги си **правил**,

и ще **получиш**,

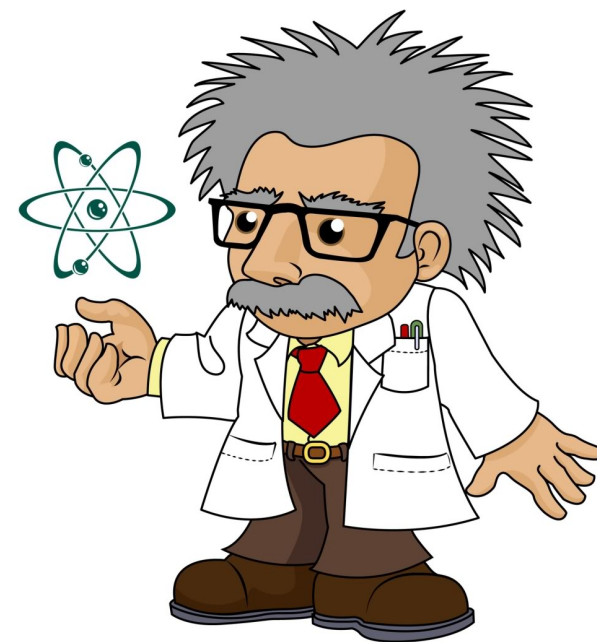
това което винаги си **получавал**,

НАПРАВЕТЕ НЕЩО РАЗЛИЧНО

ОСЪЗНАТА НЕКОМПЕТЕНТНОСТ / НУЖДА ОТ ПОДОБРЕНИЕ => ДЕЙСТВИЕ

“ЛУДОСТ: Да правите нещо по същия начин отново и отново и да очаквате различен резултат.”

Albert Einstein



СЪЗДАВАНЕ НА НАВИЦИ НА УСПЕШЕН ТЪРГОВЕЦ

Философията на малките стъпки

„Ако раздробите карането на колело на всички компоненти, от които е съставен процесът и след това се стремите да подобрявате всеки компонент с по 1%, ще получите доста по-голямо подобрение в процеса като цяло.“

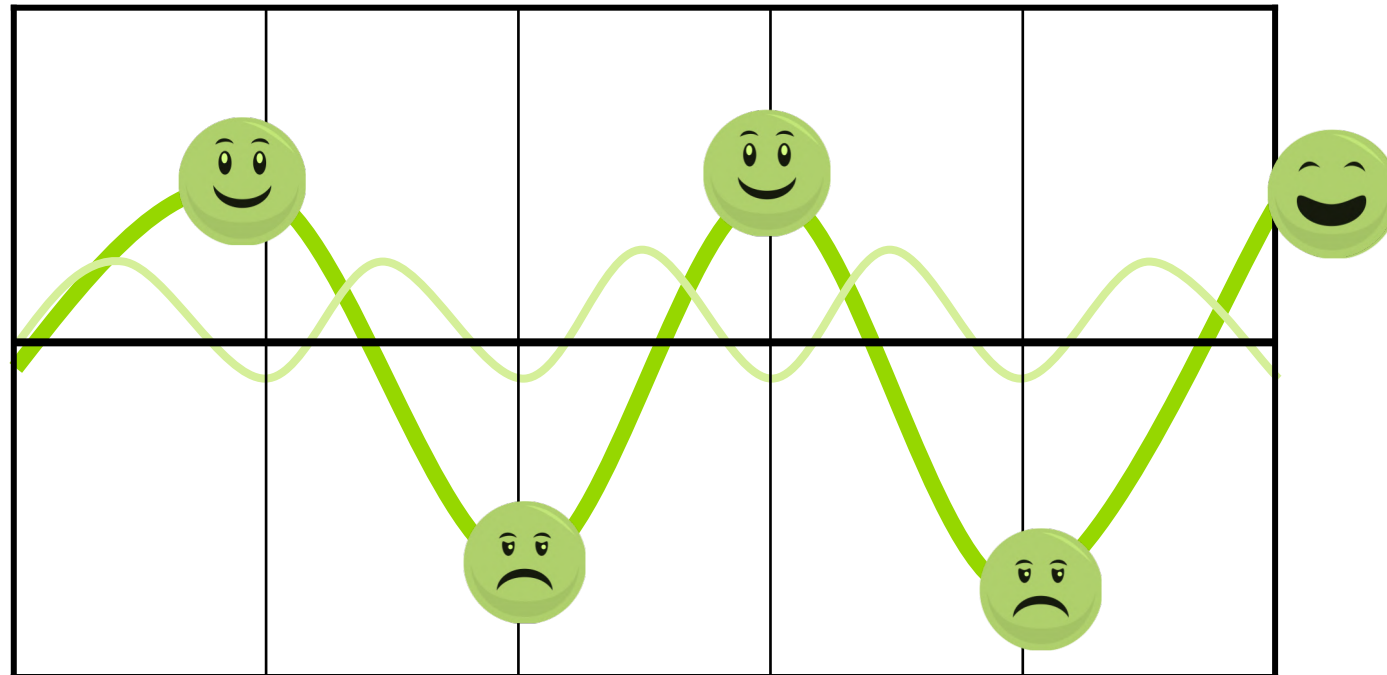
**David Brailsford,
British Cycling's Performance Director**



РАЗВИВАНЕ НА ЕМОЦИОНАЛНА УСТОЙЧИВОСТ

РАЗВИВАНЕ НА ЕМОЦИОНАЛНА УСТОЙЧИВОСТ

Влакче на емоциите



Позитивни ли сте?



OPPORTUNITY IS NOWHERE

БТАРИБУНКАВИН



СЕДНАТА ДРУМБАТИ

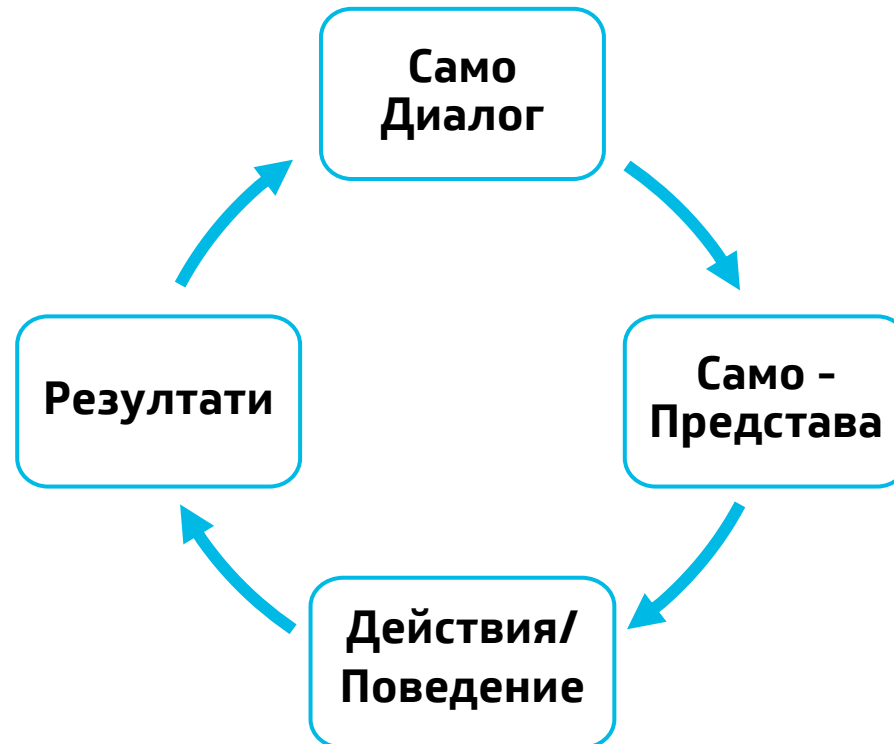
"Умът е самостоятелен и може да превърне ада в рай, както и рая в ад."

John Milton (1608 – 1674)



РАЗВИТИЕ НА ЕМОЦИОНАЛНА УСТОЙЧИВОСТ

Цикъл на СамоУвереността



„Самопредставата“ е ключът към човешката личност и човешкото поведение.

Променете самопредставата на един човек и ще промените личността и поведението.“

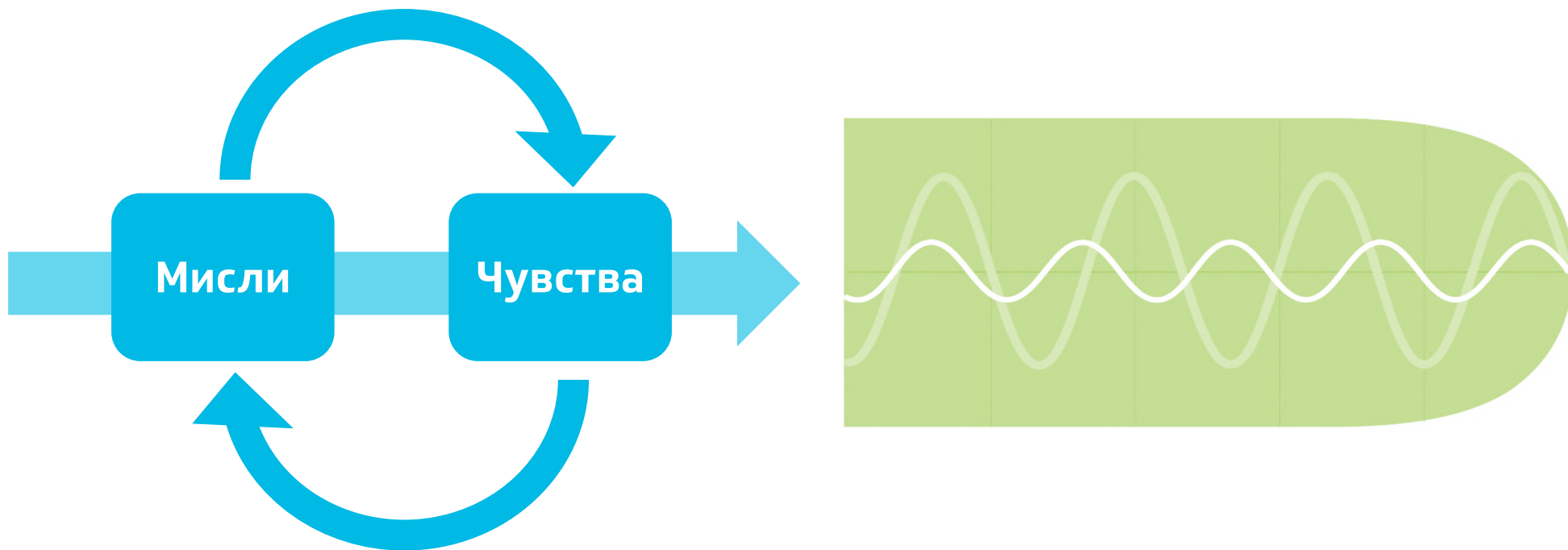
Д-р Максвел Малц, 1899-1975

РАЗВИТИЕ НА ЕМОЦИОНАЛНА УСТОЙЧИВОСТ

Какво си казваме?

Какво си мисля (казвам)?

Емоционално влакче на ужасите



„Няма нищо добро или лошо. Но мисленето ни го прави такова.“


Уилям Шекспир (Хамлет)



MEN'S SINGLES FINAL


24' 60' 29' 37' 20'



 6 MARIN CILIC CRO



2 7⁵ 3 6 0

 2 ROGER FEDERER SUI

6 6 6 3 3

ausopen.com

#AusOpen

РАЗВИТИЕ НА ЕМОЦИОНАЛНА УСТОЙЧИВОСТ

Какво си казваме?

Формула за конструктивен само диалог

Първо лице: „Аз“.

Сегашно време: „Аз съм“ или „Аз се превръщам“

Опишете това, което искате да постигнете и ви мотивира:

„.... в здрав и весел човек,“

Логическо обяснение защо или как:

„... защото ходя по планините, не ям боклуци и защото избирам да съм доволен, а не да се оплаквам.

РАЗВИТИЕ НА ЕМОЦИОНАЛНА УСТОЙЧИВОСТ

Какво си казваме?

Формула за конструктивен само диалог

Първо лице: „Аз“.

Сегашно време: „Аз съм“ или „Аз се превръщам“ или „Аз ставам все по-добър/а“

Опишете това, което искате да постигнете и ви мотивира:

„Аз ставам по-добър/а в комуникацията с хората и те ме харесват“

Логическо обяснение защо или как:

„... защото мога да слушам внимателно преди да говоря и когато говоря знам, какво точно да кажа.“

6 препоръки за Развиване на Емоционална Устойчивост

1. Станете осъзнати относно това какво си казвате – Вътрешния диалог / монолог.
2. Станете осъзнати относно това какво си казват другите около вас.
3. Когато изграждате нов навик, съзнателно контролирайте вътрешния си диалог.
4. Развийте вашите продуктивни/конструктивни монолози (лични уверения).
5. Припомняйте си ги всеки ден.
6. Осъзнато отбелязвайте, когато правите нещата правилно – потвърдете го и на глас.

Моите Мисли

Какво ново и интересно Научих ?

Какво ще Приложа?

Q.U.I.S.™

Консултативно Продаване

Кое е най-голямото оплакване относно търговците?

Говорят твърде много!

& поради това не слушат!

Какво искаме да прави другата страна по време на разговор,
за да комуникираме ефективно?

Да говорят...

... така че да бъдат дейни и заинтересовани участници
в разговора/ срещата.

Q uestion

Нашата работа е да задаваме правилните въпроси, така че те да **ГОВОРЯТ**

U nderstand

1. Ние разбираме тяхната ситауция
2. Те разбират тяхната ситауция
3. Те разбират че ние ги разбираме

I nfluence

Печелим правото да влияем (убеждаваме), когато сме показали, че можем да задаваме правилните въпроси и да слушаме активно.

1. Изграждане на визията: “Защо мен/нас ?”
 2. Споделете препоръки / възможни решения
- Нека си представят как изглежда...

S olidify

1. Потвърждение = Концептуална договорка
2. Следващи стъпки
3. Финализиране
4. Последващи действия **Любезна настойчивост**



Позволете им да изкарат
всичко, преди да 'влияете'

Моята история
(Как стигнахме до тук)

НИВО НА ПРЕДСТАВЯНЕ

ВЗАИМНО РЕШАВАНЕ НА ПРОБЛЕМИ

Сделка

Стойност

S

Фокус на търговец

КРАЧКА НАЗАД
ЗА ГОЛЯМ СКОК НАПРЕД

Фокус на проспекта

U

Q

*"Стреми се първо да разбереш, за
да бъдеш разбран след това!"*

Минало

Настояще

Бъдеще

ВРЕМЕ

**“Повечето хора не слушат с намерението да разберат,
те слушат с намерението да отговорят.”**

Stephen R. Covey
1932 – 2012



QUESTION ВЪПРОСИ

Задавайте правилните въпроси, така че да разговорите потенциалния клиент.

UNDERSTAND РАЗБИРАНЕ

Важно е клиентите да говорят и споделят, за да:

1. РазберЕМ тяхната ситуация
2. РазберАТ по-добре ситуацията
3. РазберАТ, че ние разбираме

INFLUENCE ВЛИЯНИЕ

Изградете визията, какво означава те да работят с вас:

“Защо да изберете нас”

Стигнете до решенията заедно, чрез колаборация.

SOLIDIFY ЗАТВЪРЖДАВАНЕ

1. Затваряне на сделката
2. Следващи стъпки
3. Затвърждаване
4. Последващи действия

Потвърждение от Трето Лице

Реакция При Възражения

Атмосфера за Купуване

Подготовка	Подход	Въпроси за Разбиране	Потвърждение	Изграждане на Визия	Решение – Опции	Преход към Затваряне на Сделка	Затваряне на Сделка	Финални щрихи	Последващи Действия
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Моите Мисли

Какво ново и интересно Научих ?

Какво ще Приложа?