

Как продать ручку на собеседовании?

2016-01-27 - Анастасия Петрова - 0Комментариев - в Советы и ответы

Утка UBU обожает давать советы своим подписчикам о продажах и покупках. "Как купить?" и "Как продать?" - ваши любимые вопросы. А мы любим давать на них хорошие и проверенные ответы.

Предлагали ли вам когда-нибудь продать ручку. "Продайте мне ручку!" Очень часто можно услышать такое задание аудитории на тренингах по продажам. Такой вопрос любят задавать на собеседовании торговым агентам, менеджерам по продажам с целью выявить умение продавать.



Итак, вы пришли на собеседование... и вам сказали это. И тут-то необходима помощь. Как же продать эту ручку правильно?

Главный секрет задания в следующем. Цель любого "продажника" - удовлетворение потребностей покупателя, а затем, как следствие, приведение аргументов в сторону пользы товара, незаменимости в разных ситуациях, перечисление его уникальных характеристик.

Распространенная ошибка. Соискатель начинает просто рассказывать, какая же это замечательная ручка и умолять "купи, пожалуйста".

И всё же как? Как правильно продать ручку?

Мы подготовили для вас образец идеального ответа.

- Качество товара для вас играет важную роль при выборе ручки?

- Да

- Вы хотите иметь надежную вещь?

- Да

- Именно поэтому я предлагаю вам именно эту ручку. Она на настоящий момент самая надежная. В ее качестве уверены лучшие эксперты страны. Она сочетает в себе солидность, практичность. Она изготовлена из высококачественных материалов. А если вы достанете эту ручку из кармана на важной встрече, она послужит для ваших коллег сигналом респектабельности ее обладателя. Необходимо отметить ее практичность - она легко помещается в ежедневнике, сумочке, кармане. Это действительно незаменимая вещь. Если вам необходимо срочно записать какую-то важную информацию - номер телефона, дату встречи и т.п.

- Но у меня есть карандаш/мобильный телефон.

- Отлично. Но карандаш легко ломается, а у мобильного телефона может сесть батарея. Шариковая ручка надежнее. Кроме того именно эта ручка может стать замечательным подарком для ваших близких. Так как она обладает авторским дизайном ее будет не стыдно приподнести в качестве подарка даже своим коллегам или начальству.



В общем, вариантов ответа может быть очень много. Мы предлагаем лишь вариант, опорный материал. Важно понимать, что мы продаем не товар, а продаем то, что дает этот товар - удобство, комфорт, эмоции, какие-то дополнительные преимущества... Т.е. мы покупаем не дрель, а дырку в стене, в которую мы сможем вставить гвоздь и повесить картину.

Удачи вам и успешных продаж!

Ваша Утка Ubu