



С кем и как работать при заключении крупных сделок

Антон Кожемяко, 2017

Немного порассуждаем

Должен ли продавец разрабатывать свою собственную стратегию?



Как работать с различными ЦПР?



Центр восприимчивости



Центр недовольства



Центр власти



Право вето

1. Признаки ЦПР
2. Роль ЦПР



Центры принятия решения



Центр восприимчивости,
обладающий **ПРАВОМ ВЕТО**

Это центр с переменным функционалом – в обычном режиме он является **центром восприимчивости**, но в случае, если ситуация развивается по незапланированному сценарию (даже по его субъективному мнению!) может наложить вето на принимаемое решение.



Работа с центром власти

1. Прямой переход

Роли:

Продавец – продавец.

ЦН – поддержка при обосновании.

ЦН и продавец не меняют привычных ролей!

Важно: определить сценарий заранее.



2. Информационный переход

Роли:

Продавец – консультант ЦН.

ЦН – продавец.



Стратегия продвижения сделки



А) Канал «Промышленные предприятия»



В) Канал «Монтажники»



В) Канал «ОЕМ партнеры»



Инструменты

Этап 1.

1. Программа продвижения.

Этап 2. Стадия 2.1 – Признание потребности.

1. Гипотезы потребностей в каналах;
2. Вопросы для проверки гипотез.
3. Анализ потребностей.
4. Инструменты работы с уязвимостью предложения.
5. Развитие потребностей (умение проводить клиента «неочевидными дорожками»).
6. Системная сборка.
7. Конструктор КП.



Инструменты

Этап 1.

1. Программа продвижения.

Этап 2. Стадия 2.2 – Оценка вариантов.

1. Индикаторы перехода клиента на данную стадию;
2. Определение шкалы критериев;
3. Инструменты воздействия на критерии;

Этап 2. Стадия 2.3 – Экономическое обоснование.

1. Инструктаж ЛФР;
2. Подготовка ЭО.



Инструменты

Этап 3-4. Бонусы и ограничения.

1. Индикаторы возникновения сомнений;
2. Работа с сомнениями;
3. Работа с таблицей бонусов;
4. Постановка ограничений.



Где почитать о технологии?



Аудит коммерческой службы компании и
общее описание технологии



Схемы принятия решения и
инструменты



Инструменты

Контактные данные



Антон Кожемяко | Anton Kojemyako

+7 (903) 091 80 87

anton.kojemyako@yandex.ru | info@bmtriz.ru

www.bmtriz.ru