Инструменты продаж решений

- Продавец
  - Ценности
    - Воля к победе
  - Компетенции
    - Знание продукта компании
      - Преимущества
      - Паритет
      - Уязвимость
      - Продукт
        - Товар
        - Услуги
        - Обслуживание
    - Навыки продаж
    - Знание продукта конкурента
      - Система принятия решения (навигация)
      - Технология
      - Рынок
    - Знание бизнеса клиента
- Клиент
  - Картина мира клиента
    - Позиция
      - Порядок I
      - Порядок II
      - Порядок III
    - Потребность
  - Работа с клиентом
    - Работа с потребностями
      - Выявление
        - Гипотезы III порядок
        - Ситуационные вопросы
          - Подготовка вопросов
          - Открытые
          - Закрытые/открытые
        - Проблемные вопросы
          - Экспертные
          - Какие сложности?
          - Почему?
          - Разница желаемое/ действительное
          - Техническое противоречие
        - Список потребностей
        - Подытог
      - Развитие
        - Анализ по ПСЦ (гипотезы)
        - Извлекающие вопросы
          - Общие
          - Количественные
          - Экспертные
        - Устранение угроз
          - Переформулирование по ПСЦ
          - Замещение
          - Поиск решения
        - Подытог
        - Направляющий вопрос
          - Закрытый
          - Открытый
      - Анализ потребностей
        - Удача
        - Возможность
        - Угроза
        - Мусор
    - Работа с возражениями
      - Не хочу
      - Хочу но не верю
        - Доказательства
        - Свидетельство третьих лиц
        - Свидетельство экспертов
        - Личный опыт
      - Хочу но не могу
        - Совместный поиск решения
    - Согласование коммерческих условий
      - Переход от сотрудничества к борьбе
      - Матрица торга
      - Правила торга

Интеллект – карта по книге Антона Кожемяко «Эра умных продаж на рынке b2b»

Составитель интеллект карты Наталья Кожемяко

© Авторский блог Антона Кожемяко www.bmtriz.ru