


МЕТОДИКА СПИН ПРОДАЖ



Загрузок: 2867 Скорость: 1.43 Мб/с

СКАЧАТЬ

Рейтинг: ★★★★★
Автор: Clopper

Безопасно! Вирусов нет

В ❤️ 196 Нравится 100 Твитнуть +1 50 95

161 комментарий В



Саша
Благодарочка за все!
1 минуту назад



Ангелина
Побольше бы таких сайтов.
1 минуту назад



Гриша
Первый раз тут, скорость загрузки радует, наличие файлов тоже!
1 минуту назад



Марина
Всем советую, качает быстро.
1 минуту назад



Леша
не поверил глазам, есть все. спасибо!
1 минуту назад



Оксана
Глупости говорят, что незаменимых не бывает, без этого сайта я бы пропала.
1 минуту назад

Методов и приемов продаж достаточно много, сегодня я хотел бы обратить Ваше внимание на технику СПИН или, говоря иначе, продажи по методу SPIN. Данный метод относится к Потребности-ориентированному стилю продаж по шестифакторной классификации стилей продаж. Метод СПИН (SPIN) разработан исследователем продаж и проблем маркетинга Нилом Рэкхемом. Сейчас мы рассмотрим, что является собою техника продаж СПИН, а также ее преимущества и недостатки. Материал по книге Нила Рэкхема "Продажи по методу SPIN", и вот почему. Хотя в США книга была напечатана более 20 лет назад, в России она появилась совсем недавно. После прочтения я обнаружила ответы на многие вопросы и многие мои подозрения оправдались. Все книги, которые до сих пор я читала, были предназначены для продажи быстрой, одноразовой. Они не предусматривали последующие переговоры с клиентом, и приемы, которые описывали авторы, можно было свести к одному меткому слову "втюхать". Сегодня трудно отыскать специалиста в области продаж, который не слышал, не изучал и не применял на практике методику, предложенную английским психологом Нилом Рэкхемом. Популярность методики SPIN поистине велика, данный факт подтверждается и тем, что практически каждый базовый кейс по технике продаж включает SPIN и рекомендует его начинающему продавцу. 1. Что такое СПИН-продажи? 2. Где возможно использование техники СПИН? 3. В чем суть технологии продаж СПИН? 4. Как формулировать вопросы? 5. Для чего нужны целых 4 типа вопросов? 6. Как продавать с помощью технологии СПИН? 1. Что такое СПИН-продажи? СПИН-продажи (SPIN-selling) — это техника продаж, основанная на 4 типах вопросов: ситуационные, проблемные, извлекающие, направляющие. Метод СПИН-продаж – это практическая технология, позволяющая успешно вести крупные или сложные сделки. Он основан на масштабном исследовании эффективности продаж, проводившемся 12 лет и включившим в себя наблюдение и анализ 35 000 реальных встреч с клиентами в 23 странах мира. Появление метода СПИН-продаж стало поистине революционным. Спасибо, что скачали книгу на knigi.topdelo.ru Приятного ознакомления! Нил Рэкхэм СПИН-продажи Текст предоставлен издательством «Манн, Иванов и Фербер» «СПИН-продажи»: Манн, Иванов и Фербер; 2008 ISBN 978-5-902862-75-8 Аннотация «СПИН-продажи» – бестселлер о технологии эффективных продаж, неоднократно издававшийся на многих языках мира. розничные продажи тренер Владимир Серeda, тренинги для розничных магазинов, тренинги для торговых представителей, тренинги для менеджеров по продажам, увеличение продаж, как увеличить продажи, как увеличить продажи в магазине, как увеличить объем продаж, увеличение объемов продаж В контексте рассматриваемой темы о стратегии постановки вопросов необходимо рассказать и об интересном методе, получившем название SPIN. Он был предложен для практического применения Нилом Рэкхемом - руководителем исследовательского центра компании Hutwaite Inc. Метод SPIN - это эффективный способ формирования у потенциального клиента решения о покупке путем использования технологии определенной постановки вопросов (S (Situation) - ситуационные вопросы; P (Problem) - проблемные вопросы; I ...