

# Pārdošanas pamatelementu kurss.

## Lekcija Nr.4

RISEBA. APRĪLIS, 2012

Konstantīns Kuzikovs

[Konstantins.kuzikovs@gmail.com](mailto:Konstantins.kuzikovs@gmail.com)

## **Brīdinājums #1**

**Viss ko Jūs uzzināsiet, klausoties šo kursu, ir mana darba un dzīves pieredze. Tas nav vienīgais un pareizais ceļš, tāpēc nav obligāti jāseko visam ko es teikšu.**

## **Brīdinājums #2**

**Ja Jums nav interesanti, lūgums piecelties un aiziet. Man nav interesanti runāt ar cilvēkiem, kuriem nav vajadzīga mana pieredze un zināšanas.**

# Mērķu liste

**Uzdevums #4** CV

**Uzdevums #3** Buļļa acs teorija un  
īpašību/priekšrocību pielietošana.

?

**Uzdevums #2.** Nozare, kurā es gribu strādāt

**Uzdevums #1.** Cv.lv sludinājumu pētījums

Jūs tiek atpieņemts praksē.

Jūs tiek aties ar kompānijas  
pārstāvi.

Jūs sazināties pa telefonu vai e-  
pastu.

Jūs nosūtāt savu CV.

Jūs sagatavojāt savu CV

Jūs padomājat ko Jūs varat  
piedāvāt šim uzņēmumam.

Jūs sagatavojāt uzņēmumu listi.

Jūs aprunājaties ar paziņām par  
darbu/praksi/uzņēmumiem.

Jūs izvēlaties jomu, kurā gribat  
veidot karjeru.

## Uzdevums #1 no lekcijas #4

**Kas.** Tabula un pētījums

**Nosaukums:** Potenciālo prakses devēju liste.

**Apjoms:** 25 uzņēmumi

**Tabulas paraugs:**

Uzņēmuma nosaukums	Vadītāja vārds	E-pasta adrese	Telefons	Mājas lapas uzlabojumi	Sociālie tīkli	Pārdošanas materiāli un pārdošanas vietas uzlabojumi.	Klientu piesaistīšanas idejas	Kompānijas gandrīz bezmaksas reklāma	Kādus rutīnas darbus Jūs varētu paņemt.	Kam jūs varat asistēt	Kādu aptauju Jūs varētu veikt.	Pa ziņā

**Uzdevuma termiņš:**

Līdz šai lekcijai.

# Lekcija Nr. 4.

## Jautājumi.

1. Kāpēc ir jāzvana?
2. Kā pārvarēt bailes no pirmā zvana?
3. Kā sagatavoties pirmajam zvanam?
4. Kas ir jādara, kas nav jādara pirmā zvana laikā?

Jūs tiek pieņemts praksē.

Jūs tiek ar kompānijas pārstāvi.

Jūs sazināties pa telefonu vai e-pastu.

Jūs nosūtāt savu CV.

Jūs sagatavojat savu CV

Jūs padomājat ko Jūs varat piedāvāt šim uzņēmumam.

Jūs sagatavojat uzņēmumu listi.

Jūs aprunāties ar paziņām par darbu/praksi/uzņēmumiem.

Jūs izvēlaties jomu, kurā gribat veidot karjeru.

# **JAUTĀJUMS #1**

Kāpēc ir jāzvana?

## Kāds ir zvana uzdevums?

1. Personīgi iepazīties ar potenciālo prakses devēju.
2. Pastāstīt par sevi.
3. Pateikt ko Jūs varat izdarīt.
4. Vienoties par praksi.
5. Sarunāt tikšanos.

Pareizā atbilde ir..... SARUNĀT TIKŠANOS!

Kā pārvarēt bailes no pirmā zvana?

Kāpēc pastāv bailes no atteikuma.

Tikai katrs 5 darījums beidzas pozitīvi.

Tas nozīmē, ka mums atsaka 80-85% gadījumu.



## NĒ koncepcija.

Princips – Katrs NĒ tuvina mūs atbildei JĀ.

Mēs nezinām kurš tas būs, bet mēs zinām, ka no

- 5 (7) zvaniem vismaz 1 aicinās mūs uz tikšanos.
- 25 (35) kontakti veidos 5 tikšanās.
- 5 tikšanās veidos 1 piedāvājumu.

Kā pārvarēt bailes no pirmā zvana?

## **1/3 koncepcija.**

1/3 no klientiem būs Jūsu bez problēmām.

Par 1/3 no klientiem Jums būs jācīnās.

1/3 no klientiem nekad nebūs jūsējie.

Kā pārvarēt bailes no pirmā zvana?

Jums ir jābūt gataviem.

Daudz zvanīt

Saņemt daudz atteikumu... bet atcerēties

Kā pārvarēt bailes no pirmā zvana?

Jums ir jābūt gataviem.

Daudz zvanīt

Saņemt daudz atteikumu... bet atcerieties

Pārdošana ir matemātika un statistika.

Zinot to likumus Jūs varat panākt izdošanos!

Kā pārvarēt bailes no pirmā zvana?

Jums ir jābūt gataviem.

Daudz zvanīt

Saņemt daudz atteikumu... bet atcerēties

Pārdošana ir matemātika un statistika.

Zinot to likumus Jūs varat panākt izdošanos!

Neaizmirstiet! Ka Jūsu iemaņas zvanīt varēs palielināt vai samazināt izredzes tikt uzaicinātam uz tikšanos.

# TAS BIJA JAUTĀJUMS NR.1 UN NR.2

Kāpēc ir jāzvana?

Kā pārvarēt bailes no pirmā zvana?

## **JAUTĀJUMS #3**

Kā sagatavoties pirmajam zvanam?

Kā sagatavoties pirmajam zvanam?

Jums ir jābūt:

- Uzņēmumu sarakstam.
- Zvana struktūrai.
- Atbildēm uz iebildumiem.
- Personai, kas var Jūs rekomendēt.



# Kā sagatavoties pirmajam zvanam

Jums ir jābūt:

- Uzņēmumu sarakstam.

Uzņēmuma nosaukums	Kontakta persona	Telefons	Komentārs	Rezultāts	Datums
Uzņēmums A					
Uzņēmums B					
Uzņēmums C					
.....					

## Jums ir jābūt:

### - Zvana struktūrai.

1. Создал обстановку взаимного доверия, упомянув общего знакомого или известную обоим собеседнику организацию (в данном случае Джона и компанию WebMD).
2. Сделал полезное предложение — рассказал о новой продукции Джеффа, которая поможет Сержу лучше продавать свои товары.
3. Выразил желание провести встречу как можно скорее и сам предложил ее время и место.
4. Проявил готовность к компромиссу, согласившись провести встречу, когда это будет удобно собеседнику.



### Глава 9.

Как позвонить по телефону  
незнакомому человеку

[www.mann-ivanov-ferber.ru/online/files/D01318A8-F633-42AD-875C-72BDF701D895/nevereatalone\\_ch9.pdf](http://www.mann-ivanov-ferber.ru/online/files/D01318A8-F633-42AD-875C-72BDF701D895/nevereatalone_ch9.pdf)

# Kā sagatavoties pirmajam zvanam

## Jums ir jābūt:

### - Zvana struktūrai.

1. Nosaukt rekomendācijas.
2. Pateikt kā Jūs varētu būt noderīgi.
3. Izteikt piedāvājumu satikties.
4. Piedāvājiēt alternatīvu. – Vai Jums būtu ērtāk satikties nākošo ceturdien 15:00 vai 17:00.



### Глава 9.

Как позвонить по телефону  
незнакомому человеку

[www.mann-ivanov-ferber.ru/online/files/D01318A8-F633-42AD-875C-72BDF701D895/nevereatalone\\_ch9.pdf](http://www.mann-ivanov-ferber.ru/online/files/D01318A8-F633-42AD-875C-72BDF701D895/nevereatalone_ch9.pdf)

## Uzdevums #2 no lekcijas #4

**Kas:** scenārijs

**Nosaukums:** Zvanu struktūra.

**Kas ir jāizdara:**

• Jāsagatavo 2-3 minūšu gara zvanu struktūra, iekļaujot 4 elementus:

- 1.Rekomendācija
- 2.Jūsu lietderīgums
- 3.Aicinājumu tikties.
- 4.Kompromiss.

**Uzdevuma termiņš:** Līdz nākamajai lekcijai.

**Izpildīto uzdevumu sūtiet uz e-pastu: [konstantins.kuzikovs@gmail.com](mailto:konstantins.kuzikovs@gmail.com)**

## Jums ir jābūt:

### - Atbildēm uz iebildumiem.

1. Mums nav naudas!
2. Mums nav darba vietas!
3. Mums tas nav vajadzīgs!
4. Mēs nevaram pieņemt Jūs uz praksi konfidenciālas informācijas dēļ!
5. Mums jau ir praktikanti!
6. Mums tagad nav laika ar Jums nodarboties!
7. Mēs nepraktizējam šādu piegājienu!

## Uzdevums #3 no lekcijas #4

**Kas:** saraksts

**Nosaukums:** Iebildumu saraksts

**Kas ir jāizdara:**

- Jāsagatavo atbildes uz 10 iebildumiem, kāpēc uzņēmums negribēs pieņemt Jūs praksē.
- Jāpieraksta vēl savi iebildumi.

**Uzdevuma termiņš:** Līdz nākamajai lekcijai.

**Izpildīto uzdevumu sūtiet uz e-pastu: [konstantins.kuzikovs@gmail.com](mailto:konstantins.kuzikovs@gmail.com)**

### Jums ir jābūt:

- Personai, kura var Jūs rekomendēt.
- Jums nav jākomunicē ar sava vecuma paziņām. Jums ir jākomunicē ar vecāku ļaužu paziņām. Atcerieties “6 rokas spiedienu likumu”.
- Atrodiet šos cilvēkus, pastāstiet kā Jūs varat palīdzēt uzņēmumiem, pajautājiet

Jums ir jābūt:

- Personai, kura var Jūs rekomendēt.
  1. Atrodiet šos cilvēkus.
  2. Pastāstiet kā Jūs varat palīdzēt uzņēmumiem.
  3. Pajautājiet viņiem kontaktus (uzņēmumu vadītāji, nodaļu vadītāji utt.).
  4. Paprasiet atļauju pieminēt šī cilvēka vārdu.



# **TAS BIJA JAUTĀJUMS NR.3**

**Kā sagatavoties pirmajam zvanam?**

## **JAUTĀJUMS #4**

Kas jādara, kas nav jādara pirmā zvana laikā.

## Pāris ieteikumi:

1. Atcerieties zvana mērķi – sarunāt tikšanos.
2. Noskaidrojiet, kāds ir labākais zvana laiks. Noteikti pēc pusdienām.
3. Pajautājiet vai Jums būtu 3 minūtes sarunai? Ja, nē, tad pajautājiet, kad labāk atzvanīt.
4. Mēģiniet izmantot tādu balss modulāciju, kas atspoguļo dedzību un steidzamību, lai Jūsu ziņa tiek uztverta.
5. Plānojiet telefona zvanu laiku. Labāk apzvanīt uzreiz visus un saņemt atteikumus, nekā mocīties ar 2-3 zvaniem stundā.

## Pāris ieteikumi:

6. Kontrolējiet pozu. Labāk stāvēt, nekā sēdēt.

7. Atcerieties, ka klients domā WIIFM - what's in it for me, kāds man no tā labums.

8. Neaizmirstiet sasveicināties.

9. Neaizmirstiet nosaukt savu vārdu.

10. Vērsiet uzmanību uz labumiem un priekšrocībām. Vērsiet uzmanību uz labumiem, ko piedāvājat.

## Paris ieteikumi:

11. Nekad nesakiet “te jūs traucē”, sakiet “te jums zvana”.
12. Klausieties.
13. Veidojiet dialogu.
14. Neiesaistieties iebildumu atspēkošanā, ja esat piezvanījis vai atnācis, lai sarunātu tikšanos.
15. Ja esat spiesti atspēkot kādu iebildumu, uzreiz vaicāriet par tikšanās optimālo laiku.

# TAS BIJA JAUTĀJUMS #4:

Kas jādara, kas nav jādara pirmā zvana laikā.

Šodien mēs apskatījām 4 jautājumus :

1. Kāpēc ir jāzvana?
2. Kā pārvarēt bailes no pirmā zvana?
3. Kā sagatavoties pirmajam zvanam?
4. Kas ir jādara, kas nav jādara pirmā zvana laikā?

Ja jums rodas kādi jautājumi, jūs tos varat uzdot arī mājas lapā [www.RisebaSalesCourse.weebly.com](http://www.RisebaSalesCourse.weebly.com)

**PALDIES PAR UZMANĪBU!**

**Tiekamies rītdien!**