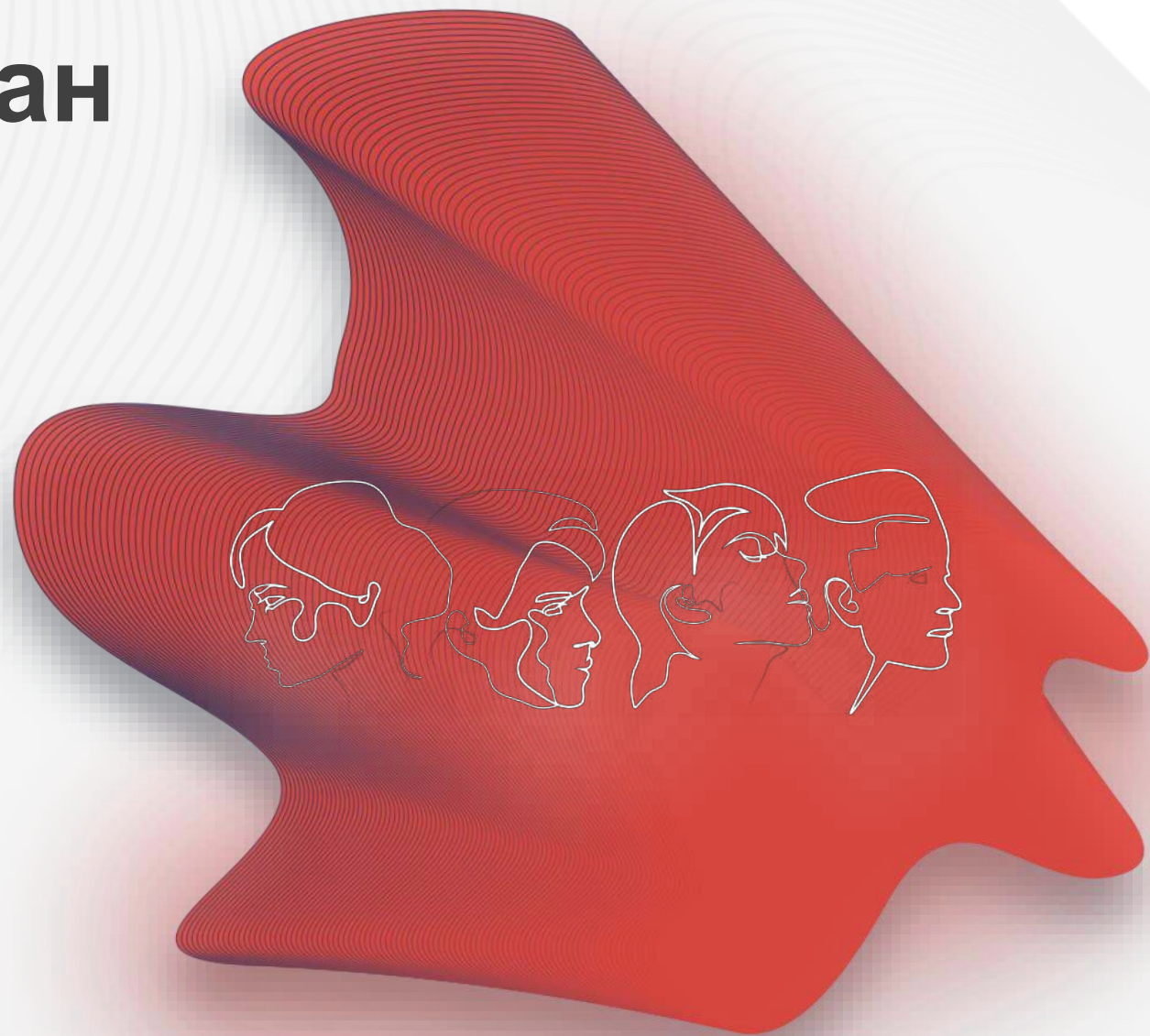




Георгий Перельман

Perelman Group

**Внедрение и
соблюдение
стандартов
продаж.**



Почему продавцы не соблюдают стандарты



Не умеют



Не могут



Не хотят

Задача руководителя создать условия и атмосферу



Умею!



Могу!



Хочу!

Умею!

Умею!

Области знаний продавца

- Технология продаж
(стандарт продаж)
- Продукт
- Операционная
деятельность



**Невозможно
уметь и знать
всё!**

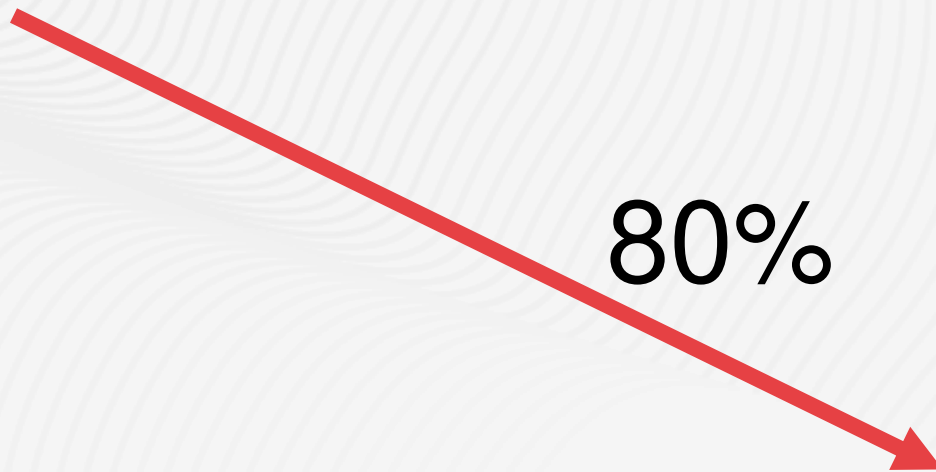
Стандарт продаж

20%



Обязательный

80%



Рекомендованный

Орматек

- 1 Задать 3 вопроса на выявление потребности
- 2 Предложить протестировать матрас
- 3 Предложить 2 доп.товара к основному запросу
- 4 Рассказать об акции и рассрочке



100%
выполнение
всеми
продавцами!

Могу!

Стандарт выполним!

- 1 Конкретность
- 2 Выполнимость
- 3 Измеримость
- 4 Соответствие реальности
- 5 Определенность во времени



**Невозможно
сделать то
что
невозможно**

Как тестировать стандарт?

В теории
(выполнимо
ли с
друзьями,
повторными
клиентами?)

В
ролевых
играх

Руководител
ь лично с
клиентами



Сначала
убедись,
ПОТОМ
убеждай!

Чек-лист введение стандартов продаж



Чек-лист «Введение стандартов продаж»

Для чего? Для обучения сотрудника новым стандартам продаж.

Дата: _____ Руководитель: _____ Сотрудник: _____

Подготовка.

Запланируйте 30 минут для совместной работы вместе с сотрудником

Стандарт 1} _____

Зачем? _____

Как его выполнять? _____

Последовательность действий по обучению стандарту	Подписи рук-ля	Подписи сотр.
Рассказал сотруднику зачем стандарт 1 и как его выполнять		
Сотрудник в ролевой игре продемонстрировал умение выполнять стандарт 1		
Сотрудник выполнил стандарт 1 с посетителем №1		
Сотрудник выполнил стандарт 1 с посетителем №2		
Сотрудник выполнил стандарт 1 с посетителем №3		
Сотрудник понимает, что с этого момента он обязан выполнять стандарт 1 со всеми посетителями без исключения		
Сотрудник предупрежден, что в случае нарушения руководитель будет применять дисциплинарные взыскания Устное предупреждение – Выговор – Строгий выговор		



**Статья:
Обязательные
стандарты
продаж**

Хочу!

Хочу!



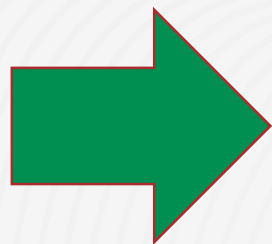
Мотивация – Я хочу, а не Ты должен

Создавайте условия!

Задача руководителя создать условия и атмосферу



Умею!



Могу!



Хочу!

Георгий Перельман

Эксперт в управлении розничной
торговлей

+7 910 874 02 24

PerelmanGroup.ru

gperelman@perelmangroup.ru

fb: [george.perelman](https://www.facebook.com/george.perelman)

