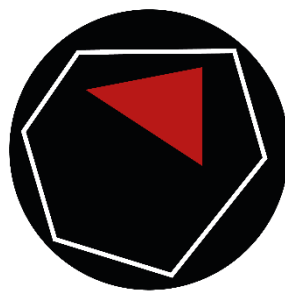


ГРАНИ



БИЗНЕС-КЛУБ ДЛЯ ДИЗАЙНЕРОВ

Грань №5

Я – Мастер продаж

Урок № 6

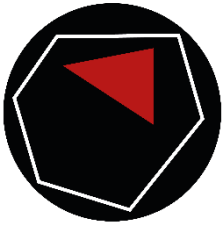
Точки присоединения и комплименты.



bk_grani



club-grani.ru



Точки присоединения и комплименты.

Какие бывают точки присоединения к клиенту?

Это могут быть:

- дети,
- родители,
- профессия,
- возраст,
- для мужчин — армия,
- для женщин — шоппинг,
- общие проблемы,
- территориальность (возможно вы земляки),
- общие знакомые,
- статус,
- достижения,
- манеры,
- поведение,
- проблемы,
- здоровье.

Всегда есть проблемные вопросы, связанные, например, с получением ключей в ЖК, сроки задерживают, нельзя попасть на объект, задерживают документы. Давно ли вы купили здесь квартиру, как вообще строили дом, как вам чат жильцов. Стоимость паркинга. Паркинг- это всегда дорого, странно и возмущает. Возможно, сложности с инфраструктурой.

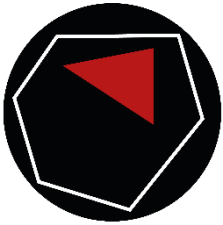
Люди реагируют эмоционально, потому что это болезненные вопросы и позаботиться, и посочувствовать им - это дать клиенту понять, что он не один. Это и является точкой соприкосновения.

Также есть комплименты.

Комплимент можно сделать:

- манерам (как человек держится, энергетике, жизненному тону, может клиент без вредных привычек).
- энергетика,
- жестикуляция,
- манера разговаривать,





БИЗНЕС-КЛУБ ДЛЯ ДИЗАЙНЕРОВ

- темперамент,
- осанка,
- уверенная или красивая походка,
- люди в окружении,
- партнеры,
- автомобиль,
- качества характера (спокойствие),
- надежность
- пунктуальность.

Пример: «Вы редкий клиент, вы приехали вовремя, приятно иметь с таким делом».

- решительность,
- смелость,
- открытость,
- чувство юмора.
- внешность,
- физические данные,
- одежда,
- стиль,
- аксессуары,
- выбору клиента (это хороший ЖК, красивый вид, хороший выбор).

Это все темы, которые могут быть достойны комплимента.

История, связанная с атмосферой, в которой вы находитесь, возможно, клиент пригласил в хороший ресторан.

Обстановка, предметы обстановки, аксессуары, картины, памятные фотографии и так далее.

Вариантов, чему можно сделать комплимент - миллион. Поэтому не стесняйтесь, щедро одаривайте комплиментами.

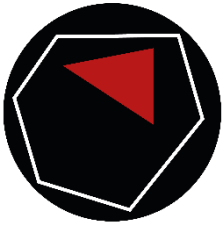
Это связано с тем, что вы хвалите энергию клиенту. Может быть в жизни ему мало кто дает столько обратной связи и обратной энергии. И возможно, он захочет выбрать именно вас, потому что давно не ощущал этого прилива эмоций и благодарности.



bk_grani



club-grani.ru



БИЗНЕС-КЛУБ ДЛЯ ДИЗАЙНЕРОВ

Рекомендую подобрать тип комплиментов, которые вам будет комфортно проговаривать. Который вам будет не страшно произнести. Дайте почувствовать вашим клиентам, что они достойные персоны, что вы ими восхищаетесь. Тогда они втройне вам это вернут в виде сарафанного радио.

Домашнее задание: Выбрать 4-5 комплиментов, которые вы внедрите. Опишите в ДЗ как реагируют клиенты на ваши комплименты.



bk_grani



club-grani.ru