

Обзор

Продажи по методу СПИН®



Продажи по методу СПИН®

Звучит знакомо?

1. Наши продукты и услуги сами по себе очень хороши, но источником долгосрочных доходов являются комплексные решения, которые строятся на их базе.
2. Наши продавцы прекрасно знают продукты и услуги нашей компании. А вот когда дело доходит до убеждения ключевых людей, принимающих решения, продавцам бывает сложно продемонстрировать ценность нашего предложения.
3. Процесс принятия решения у наших покупателей очень долгий, в нем участвует много людей, нам бывает сложно определить: мы продвинулись, добились прогресса или топчемся на месте.
4. В рамках всей нашей организации нет единого подхода к работе с клиентами, нет единой методологии и «общего языка» в продажах.

Вы хотите?

- Увеличить чистый доход на 13 %.
- Увеличить на 63% заказы от новых клиентов.
- В течении ближайших 2 лет после тренинга нарастить оборот на 15%.

Именно таких результатов, нам удалось добиться с некоторыми из наших клиентов (результаты подтверждены исследованиями независимых организаций).*

* С материалами исследования можно ознакомиться тут http://huthwaite.ru/upload/iblock/575/SPIN-motorola_04.pdf

Как мы это делаем?

В современном изменчивом мире некоторые основы остаются неизменны. В конце 70-х годов нашей компанией были проведены первые исследования с применением Анализа Поведения. Мы проанализировали более 6000 встреч в продажах B2B и получили модель СПИН®, которая описывает ключевые отличия в поведении успешных продавцов в сравнении с их менее успешными коллегами. В последующие годы мы постоянно проверяли и подтверждали эффективность полученной модели.

На сегодняшний день наша база исследований содержит более 40 000 встреч, в самых разных секторах и странах. В течение этих лет мы помогли огромному количеству больших, средних и малых компаний освоить выявленную в наших исследованиях модель эффективного поведения – СПИН®. Участникам наших тренингов удалось изменить поведение, в результате чего произошли существенные сдвиги в результатах, что полностью согласуется с нашим девизом:

Меняем поведение- меняем результат!

Почему СПИН® работает?

Успех в больших продажах требует «консультативного» подхода, который должен обеспечить полное понимание ценности вашего решения для клиента. Но что означает «консультативный подход»? Очевидно, что речь идет о диалоге, о совместном поиске решения, а не о «проталкивании» своего видения.

Однако СПИН® - это не о типологии вопросов, открытых или закрытых, а о цели, ради которой задаются вопросы. СПИН® - акроним нескольких типов вопросов, цель которых выявить и развить сильные потребности клиента.

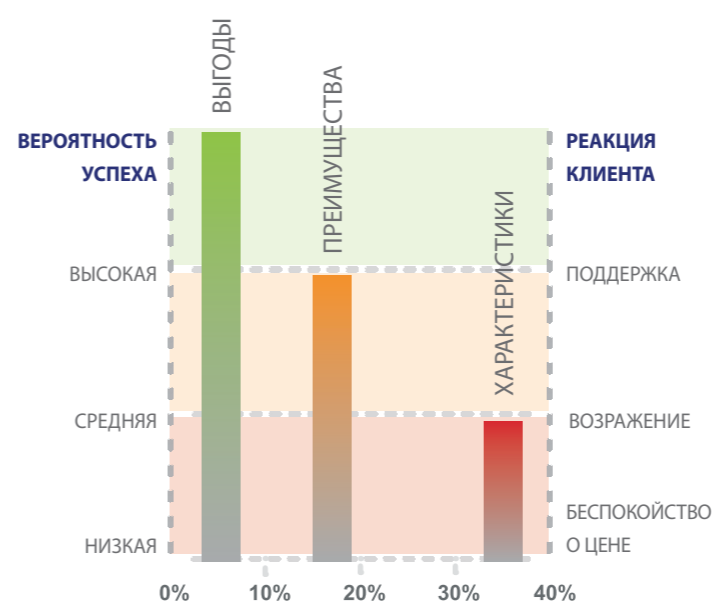
Эти вопросы помогают Вашим клиентам:

- Полностью оценить масштаб и последствия сложностей, с которыми они сталкиваются, и которые могут быть решены с Вашей помощью.
- Понять и оценить по достоинству ценность, которую несет Ваше решение для их бизнеса.
- Понять и оценить ключевые отличия Вашего решения от подобных решений конкурентов.

Все это позволит Вашим продавцам показать, как предлагаемое Вами решение удовлетворяет потребностям клиента через демонстрацию настоящих и зачастую уникальных Выгод. Конечно, существует альтернатива.

Но она не особо привлекательна. Если продавцам не удалось найти и развить сильные потребности, все, что им остается – это рассказывать о решении, описывая его Характеристики и общие Преимущества.

Наше исследование говорит о том, что в этом случае клиент высказывает большое количество возражений и сомнений, в том числе по цене (см. ниже на иллюстрации).



ПРОЦЕНТНАЯ ДОЛЯ ПОВЕДЕНИЯ ПРОДАВЦА

Развитие сильных потребностей клиента намного успешнее, чем высказывания в форме Характеристики и Преимущества.

Почему Huthwaite?

Подход Huthwaite - это не просто тренинги, а комплексная работа по повышению эффективности продаж. Конечно, грамотная подача отличного и уникального содержания тренинга – критичны для результатов обучения. Но реальные изменения обеспечивает то, что мы предлагаем до и после обучения.

- Измерить ROI (возврат инвестиций от тренинга). Мы можем пронаблюдать ваших сотрудников «в действии» и собрать объективную информацию для сравнения «до» и «после» обучения.
- Связать содержание тренинга с особенностями вашего бизнеса, для того, чтобы знания и навыки, полученные на тренинге были полностью интегрированы в реальную практику продавцов. Мы разработаем материалы тренинга на примере ваших реальных бизнес-кейсов.
- Получить метод обучения, учитывающий уникальные потребности и ограничения компании. Наши разработчики создадут тренинг, который учтет все организационные особенности, и предложат удобный формат: от обучения в классе до онлайн поддержки.
- Обеспечить применение навыка в течение долгого времени после тренинга. Мы предлагаем инструменты планирования, подготовки, анализа, которые легко могут быть интегрированы в Ваши системы продаж и в CRM.
- Максимизировать коммерческий эффект от ваших инвестиций в обучение. Менеджеры, которых мы подготовим в качестве СПИН® - коучей, помогут обеспечить применение навыка и достичь впечатляющих результатов Вашей команде продавцов.

Весь секрет в методе, который гарантирует изменения в поведении, ведущие к росту коммерческих результатов.





101000, Россия, Москва, Уланский переулок, д. 14, корп. Б, офис 61
Тел: +7 (495) 607 5213 E-mail: order@huthwaite.ru

© Huthwaite International. Документ охраняется авторским правом Huthwaite International. Запрещено его воспроизведение (полностью или частично в какой бы то ни было форме или какими-либо средствами) без предварительного письменного разрешения представительства Huthwaite International в России - Huthwaite Russia. СПИИ, Huthwaite, Цикл Покупки – зарегистрированные товарные знаки. Не допускается удаление товарных знаков и уведомления об авторском праве из настоящего документа или внесение в них изменений без предварительного письменного разрешения представительства Huthwaite International в России - Huthwaite Russia.