

ЗАКОН И МОДЕЛИ ПРОДАЖ

Наука продаж — точная наука, основанная на психологии. Как и любое другое дело, продажи требуют от человека врожденного таланта. Чтобы успешно продавать, нужно руководствоваться законом пяти продаж: продать товар самому себе, продать себя, продать проблему, продать решение проблемы, продать цену решения этой проблемы.

В продаже важен процесс мотивации покупателя, вследствие которого покупатель вовлекается в сферу интересов продавца с целью продажи товара (услуги). Результативность мотивации имеет место, если товар продан, покупатель доволен.

Выделяют две модели работы продавца: презентационную (рекламную) и клиентоориентированную (коммуникативную).

Презентационная модель ориентирована на продажу. В этом случае основные задачи продавца — рекламировать и презентовать товар. В идеале товар должен сам себя продавать, а продавец лишь находиться при товаре. Для этого продавцу необходимо: владеть информацией о товаре; выгодно сравнивать товар с аналогами конкурентов; «впечатывать» образ товара в сознание клиента; демонстрировать интерес к товару, рассказывая, как он сам или его знакомые пользуются этим товаром и очень довольны; дать поддержать товар.

Клиентоориентированная модель ставит перед продавцом задачи вступления в контакт с покупателем и выявления его потребности. Клиент должен сам догадаться купить товар. В этом случае продавец находится при клиенте и должен «спрятать» свое предложение за спину, демонстрируя искреннюю заинтересованность не в своем товаре, а в потребностях клиента. Данная модель работы продавца требует больших затрат времени на его подготовку и имеет ограниченные возможности распространения. При этом продавца надо научить осознавать и корректировать ошибки [1].

Таким образом, в условиях усиления конкуренции между торговыми организациями существенно повышается роль психологического воздействия на покупателей с целью побуждения их к совершению покупки товаров. При этом продавец может выбирать презентационную или клиентоориентированную модель продаж.

Источник

1. *Астафьева, Л.* Обученный продавец, или Продажи как стратегии мотивирования [Электронный ресурс] / Л. Астафьева // Энциклопедия маркетинга. — Режим доступа: https://www.marketing.spb.ru/lib-mm/sales/trained_saler.htm. — Дата доступа: 22.11.2022.