

Акайо Симидзу



ЯПОНСКИЙ ТРЕНИНГ
ПО ПРОДАЖАМ

Получай больше денег
от продаж

Акайо Симидзу

**Японский тренинг по продажам.
Получай больше денег от продаж**

«Издательские решения»

Симидзу А.

Японский тренинг по продажам. Получай больше денег от продаж
/ А. Симидзу — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-851846-1

Окружите клиента заботой, и клиент останется с вами навсегда. Эта японская философия очень сложно ложится на российскую действительность, но только такая философия позволит отечественным продавцам преуспеть в по-настоящему самурайской схватке. Продавайте больше и получайте больше денег от продаж!

ISBN 978-5-44-851846-1

© Симидзу А.
© Издательские решения

Содержание

Окружить заботой клиента	6
Увеличьте вашу маржу	7
Продавайте дорогой товар бесплатно	8
Возьмите в руки калькулятор CASIO	9
Всегда продавайте сидя	10
Смотрите в одну сторону с покупателем	11
Говорите какую выгоду получит покупатель в деньгах	12
Встрчайтесь с покупателем лично	13
Во время работы с покупателем отключите телефон	14
И наконец, ежедневный отчет	15
Ежедневный отчет	16
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	17
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	18
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	19
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	20
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	21
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	22
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	23
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	24
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	25
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	26
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	27
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	28
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	29
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	30
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	31
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	32
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	33
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	34
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	35
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	36
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	37
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	38
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	39
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	40
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	41
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	42
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	43
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	44
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	45
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	46
ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ	47
Конец ознакомительного фрагмента.	48

Японский тренинг по продажам Получай больше денег от продаж

Акайо Симидзу

© Акайо Симидзу, 2017

ISBN 978-5-4485-1846-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Окружить заботой клиента

И действительно, моей задачей как тренера продавцов является ваша прибыль – чтобы вы получали гораздо больше прибыли от каждого вашего клиента.

А в каком случае вы сможете получать гораздо больше прибыли – только в том случае если вы окружите заботой каждого вашего клиента.

В таком случае вы сможете получать больше и дольше.

Это совершенно другой подход, чем тот который исповедуют тренеры стран где много ресурсов.

Сейчас миру нужны бережливые продажи. И тогда когда задействовано много робототехники все что нам необходимо – это тратить больше человеческого тепла и личного общения с вашим клиентом.

Увеличьте вашу маржу

Прекратите соперничать с другими продавцами – стараясь снизить цены на ваш товар.

Просто работайте с более обеспеченными клиентами.

Работайте с тем кому нужен ваш товар. Работайте с ними долго. Предлагайте им много вашего личного времени с тем чтобы они поняли выгоду от вашего товара.

Продавайте дорогой товар бесплатно

Продавать дорогой товар бесплатно – означает что та выгода которую клиент получит от применения вашего товара будет гораздо больше чем цена вашего товара.

В таком случае даже тот товар который стоит дорого будет ничего не стоить вашему покупателю – просто потому что он гораздо больше получит выгоды и пользы от вашего товара.

Донесите выгоду от вашего товара до осознания покупателем. Покажите ему на практике что это ничего не будет ему стоить.

Возьмите в руки калькулятор CASIO

Для того чтобы показать наглядно покупателю что ваша сделка выгодная возьмите в руки калькулятор касио. Не берите дешевый калькулятор или мобильный телефон.

Берите в руки только калькулятор касио с большим экраном и большими кнопками – только так покупатель сам сможет увидеть насколько великолепно ваше предложение.

Запомните: Только калькулятор Касио с большими кнопками.

Предупреждение: даже если у вас очень дорогой телефон – пользоваться им как фотокамерой или как калькулятором нельзя – это показывает что вы глупый продавец.

Вы показываете что вы плохой специалист если не используете калькулятор.

Для фотографий пользуйтесь фотоаппаратом.

Для работы – компьютер.

Для презентаций – проектор.

Для записей блокнот.

А для продаж – только калькулятор Casio!

Всегда продавайте сидя

Никогда ничего не рассказывайте о товаре стоя.

Усадите покупателя. Пусть присядет. Проявите заботу. И ни в коем случае не продавайте ему ничего стоя.

Дайте ему в руки презентационную папку или включите проектор.

Он должен воочию видеть все то что вы ему сейчас покажете.

И достаньте калькулятор. Все расчеты только на калькуляторе касио с большими кнопками!

Смотрите в одну сторону с покупателем

Всегда смотрите в одну сторону с покупателем. Не сидите с ним напротив. Всегда только от 45 до 120 градусов в одну сторону!

Иначе будут споры на ровном месте.

Сидеть напротив друг друга – это очень сильно портит рапорт – вашу связь с покупателем.

Покажите что вы здесь чтобы помочь ему – сядьте напротив него с калькулятором касио с большими кнопками.

Говорите какую выгоду получит покупатель в деньгах

Не надо расхваливать свой товар – просто покажите что получит покупатель вашего товара в деньгах и проведите при нем расчеты на калькуляторе касио – даже если уже 1001 раз проводили эти расчеты.

Все равно проведите расчеты еще раз на калькуляторе с большим экраном и кнопками.

Это работает волшебным образом и увеличивает прибыль продавцов в десятки раз.

Ваши расчеты должны ясно показать вашему покупателю, почему ваш товар окупит сам себя в течение года и сам за себя заплатит!

И что для покупателя он бесплатен.

Встречайтесь с покупателем лично

Одно дело – телефонный разговор – и другое дело личная встреча. Общайтесь лично.

Всегда предлагайте купить. Даже если не уверены в том что у покупателя есть деньги – всегда предлагайте купить!

Ваша задача – улучшить жизнь покупателя – а для этого он должен купить.

Во время работы с покупателем отключите телефон

Телефон – это и ваш союзник и ваш враг. Особенно если вы постоянно в нем лазите и что то смотрите в интернете.

В Японии люди по настоящему тупеют от социальных сетей. Я уверен что социальные сети делают глупыми людей по всему миру.

Нет ничего отвратительнее чем включенный телефон во время продажи.
А самое плохое что вы – раб своего телефона.

И наконец, ежедневный отчет

Каждый день делайте отчет о результатах презентаций и о том, сколько раз вы считали на калькуляторе касио сегодня:

Работайте минимум 91 час в неделю. Это всего то по 13 часов каждый день.

И у вас еще останется полчаса на прием пищи и два с половиной часа на каждодневное общение со своей семьей.

Если вы будете придерживаться таких правил то уже через год войдете в 3% самых лучших продавцов своего региона. И А через 3 года – в 1% самых богатых людей вашей страны.

Ежедневный отчет

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Предпринял все чтобы закрыть сделок:

Сделал расчетов на калькуляторе касио с большим экраном

Показал что товар окупит себя в течение года _____ раз

При этом у меня купили:

Товар:

На сумму:

Я сделал телефонных звонков:

Я усадил клиентов за стол переговоров

Моя цель на конец недели:

Моя цель на конец месяца

Моя цель на конец года

Моя цель на ближайшие 3 года

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ

Сегодня я провел презентаций товара:

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.