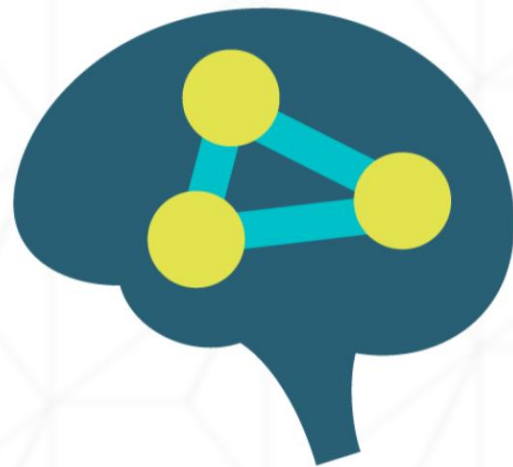




# 18 Організація продажу

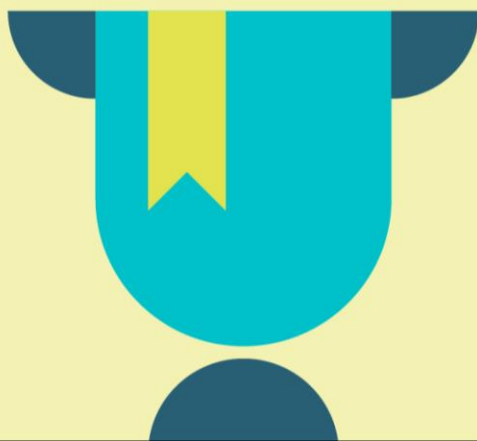
# Підготовка

Ви заробляєте лише в момент  
продажу!



# Дискусія

Який навик необхідно  
прокачувати абсолютно всім?



# Продаж - це навик майбутнього!

Компанія заробляє гроші лише в момент **продажу**. В інших ситуаціях вона витрачає.

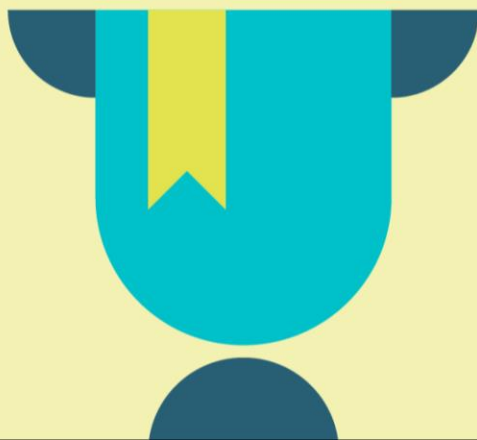
Багато людей думають, що якщо я не маю товару і я не фахівець, то мені продавати нічого, а насправді продаж – це не лише продаж товару або послуги.

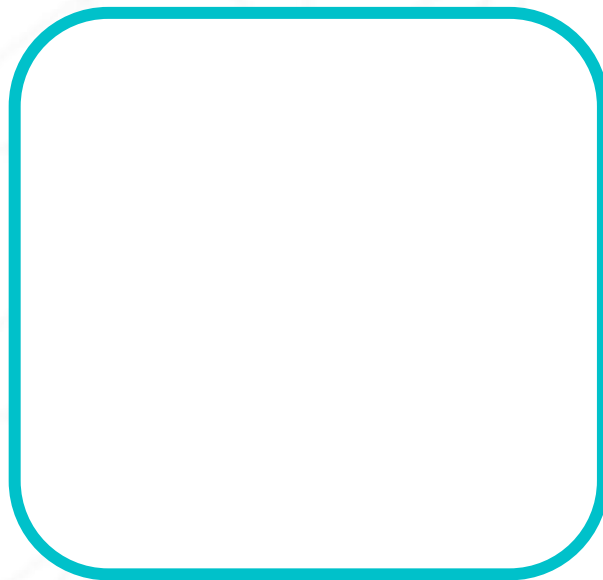
Це вміти продати ідею, донести цінність і коли у вас є ця навичка то в цьому світі ви можете зробити все що завгодно!



# Дискусія

Як ви оцінюєте свої вміння  
продавати?



 Перегляд відеоуроку “ПРОпродажі”

# Практичні вправи

## Вправа 1. Продай мені

1. Оберіть одну пару студентів. Один студент буде продавцем, а інший – клієнтом.
2. Решта групи допомагатиме чи паралельно аналізуватиме ситуацію.

# Практичні вправи

## Вправа 1. Продай мені

### 3. Ознайомтесь з початковими умовами:

Менеджер з продажу працює у книжковому магазині та прагне продати якнайбільше літератури співрозмовнику. Це може бути будь-що: художні книги (романи про кохання, фантастика і фентезі, детективи, класика, книги для підлітків), прикладні (кулінарія, поради, рукоділля, психологія, бізнес і саморозвиток, навчальна література), різноманітна дитяча література.

Можна зауважити, що співрозмовник уже купував книжки у цьому магазині та підписався на оновлення.

# Практичні вправи

## Вправа 1. Продай мені

Як має поводитися менеджер з продажу?

Важливо не ображати клієнта, не пропонувати відмовитися від підписки, якщо він сам про те не попросить. Менеджер уже знає ім'я, прізвище та місце проживання людини, оскільки переглядає її профайл на сайті, а також бачить історію попередньо придбаних книг (профайл та вподобання може написати як партнер по грі, так і решта одногрупників).

# Практичні вправи

## Вправа 1. Продай мені

### 5 етапів гри:

1. Початок роботи: привітання
2. Перехід до продажів
3. Виявлення потреб:
4. Робота із запереченнями
5. Завершення продажу

# Практичні вправи

## Вправа 1. Продай мені

Які помилки були допущені першою парою учасників гри?

Після аналізу першої спроби пара має повторити спробу, при цьому врахувати усі нюанси, які щойно розглядали

# Практичні вправи

## Вправа 2. Підготовка до продажів міні-компанії

1. Розділіться по міні-компаніях.
2. Ваше завдання - підготуватися до продажів, заповнивши шаблон

Педагогу:



Учні:



3. Далі презентуйте свої результати перед іншими міні-компаніями та отримайте від них зворотній зв'язок.

# Практичні вправи

## Вправа 3. Продаж продукції міні-компанії

1. Вправа відбувається у форматі гри: **продавець** - учасник міні-компанії, **покупець** – одногрупник, який не є учасником міні-компанії продавця.
2. Потім учасники **мінюються місцями**, щоб кожен міг відчувати себе продавцем.
3. Важливо врахувати **правила ведення бесіди** та **етапи продажу**: правильне привітання, виявлення потреб, робота із запереченнями, завершення продажу.
4. **Надайте зворотній відгук** один одному після виконання вправи: Чи вдалось переконати покупця? Чи комфортним було спілкування? Що відштовхнуло від покупки?

# ЗВІТ ПРО ПРОДАЖІ

Дуже важливою складовою будь-якого бізнесу є **документація**, якби це нудно не звучало. Аби чітко розуміти витрати, прибутки та дохід необхідно вести запис кожної операції, а саме - **Звіт про продажі**.

Педагогу

:



Учні

:



# Підбиття підсумків

Сьогодні ви були в ролі **справжніх продавців**. Цей навик допоможе вам у майбутньому досягати поставлених цілей!

Адже продаж це не лише про товар, а й про вас.  
Важливо вміти підкреслити свої **кращі якості** та прокачувати «навички продажу».



Розвивай та практикуй свої підприємницькі  
амбіції!