

Что будет?

Аналоговый формат экзаменовки. Твоя задача письменно ответить на вопросы так, будто готовишься к реальной встрече с клиентом.

Проверяет твой руководитель (самостоятельно или вместе с куратором Tobe).

Погнали раскрывать твой потенциал

Уже почти всё! Клиент вертит ручкой, но подписывать не торопиться. Что-то ему мешает. Давай закончим его внутренний диалог и поможем сделать выбор.

Используя любые 5 приёмов закрытия сделки, составь фразы, которые скажешь клиенту.

1. К: Вы можете подстроиться под наши платежные дни?

М: Да, конечно.

К: пауза

М: Если у вас не осталось вопросов, которые вы бы хотели обсудить, предлагаю перейти к оформлению договора.

К: Да, давайте.

2. К: молчит

М: Предлагаю провести встречу с конечным заказчиком – познакомиться и обсудить дальнейшее взаимодействие.

К: Подождите, привлекать конечного заказчика еще рано, мне нужно еще подумать.

М: Понимаю, это серьезное решение. Если вам нужно еще время, то подумайте, но хочу отметить, что наше технико-коммерческое предложение действует до конца недели. После этого срока мы не можем гарантировать, что выполним данные работы в заявленные сроки и цену. Возможно, мы уже будем полностью загружены. Поэтому нам нужно заранее планировать свои трудовые ресурсы.

К: Я понял, согласен, что всё нужно планировать заранее.

М: Тогда давайте я вам сейчас направлю проект договора, до конца недели успеем всё согласовать.

К: Хорошо, присылайте.

3. К: Что же я еще хотел спросить...

М: Иван Иванович, вы остановились на реализации обобщенного тренажёра с упрощенной математической моделью, все основные условия мы с вами согласовали в виде технического задания, помещение для тренажёра выбрали, поставщик ПТК подтвердил сроки поставки оборудования, готовлю проект договора?

К: Да, присылайте.

4. М: Иван Иванович, сейчас многие заказчики стараются внести в ТЗ требования по разработке интерфейсных решений в соответствии с международными стандартами. Вы можете направить проект технических решений в опережающем порядке? Тогда мы сможем помочь адаптировать ваши пожелания под международные стандарты.

К: Да, я сейчас скажу руководителю проекта, чтобы вам их направили.

М: Есть ли еще что-то, что вы хотели бы обсудить?

К: Да, наверное, нет.

М: Тогда предлагаю перейти к оформлению договора.

К: Не возражаю.

5. К: Что-то всё равно дорого. Вы можете мне сделать скидку?

М: Наша цена рыночная и включает в себя по сравнению с компаниями, которые вы рассматриваете, дополнительные опции. Но мы готовы согласовать для вас скидку 5% при условии сокращения количества человеко-дней на объекте с 60 до 30.

К: Я думаю, 30 дней будет мало, хотя бы 45, но размер скидки нужно сохранить.

М: Для сохранения размера скидки и ограничения 45 человеко-дней на объекте могу предложить увеличить авансовый платеж с 20 до 50%. Это поможет компенсировать издержки на «далёкие» работы.

К: Это меня устраивает.

М: Тогда предлагаю перейти к подготовке договора.

К: Да, давайте.