

КЕЙС

«Как продать ручку на собеседовании?»



Это наиболее распространенный способ протестировать человека для реального определения его способностей. Иногда кажется, что нет ничего сложного в совершении подобной сделки, ведь мы регулярно посещаем магазины, ходим на рынок и совершаем множество покупок. Поэтому такая задача кажется простой и легко исполнимой.

На самом деле попробуйте сделать это **правильно**, так, чтобы ваш собеседник хотел достать деньги и отдать их за самую простую письменную принадлежность. И вы поймете, что это целое искусство.

Исполнение данного задания можно осуществлять как традиционными, так и нетрадиционными способами. Все зависит от личности человека, сидящего перед вами.

Если это строгий серьезный сотрудник, то метод, выбранный вами должен быть **деловым**, а вот если основным качеством человека является **креативность**, вариантов продажи становится намного больше.

Стоит запомнить несколько правил, которые станут помощниками и в том и в другом случае.

1. Попросите 1-2 минуты для подготовки. Здесь не стоит спешить, важно просто сосредоточиться. Это нормальная практика, когда для совершения сделки требуется немного предварительного времени.
2. Осмотрите товар и постарайтесь максимально правильно изучить его. Найдите положительные качества и преимущества этой ручки.

3. Выявите потребности своего покупателя. Определите, что станет приоритетным в покупке для такого человека. Возможно это уникальность бренда или обычная потребность в письме.

4. Старайтесь быть правдивым, не преувеличивайте стоимость предмета и его основные качества.

5. Постарайтесь постоянно поддерживать зрительный контакт, так будет проще наладить связь и осуществить продажу.

6. Работайте и с сопутствующими товарами. Если удалось реализовать ручку, предложите к ней блокнот, запасную пасту или обычную бумагу. Это позволит вам стать заметным среди других кандидатов.

Традиционный способ продажи ручки предполагает собою несколько этапов, которые легко осуществить, просто запомнив их.

Шаг 1. Знакомство

Вам необходимо поздороваться, представиться и уточнить, как лучше всего обращаться к потенциальному покупателю. Правильно сформулированная речь будет выглядеть примерно так: «Добрый день, меня зовут ..., я являюсь представителем компании Как я могу обращаться к вам?»

Шаг 2. Выявление потребностей

Для этого, задайте правильные вопросы и сформулируйте их так утвердительно, чтобы диалог можно было продолжить дальше. К примеру: «У меня для вас есть уникальное предложение, я могу задать вопросы? ..., как часто вам приходится работать с документами, записывая нужную информацию в свой органайзер?»

Шаг 3. Презентация ручки

После того, как определены потребности, постарайтесь правильно предложить этот товар, уделяя особое внимание той выгоде, которую получает собеседник при покупке. Иными словами: «Спасибо ..., учитывая вами сказанное, я хотел бы предложить ручку, которая поможет вам наиболее быстро записать важную информацию в любой момент» или «... стильную ручку, способную подчеркнуть ваш статус делового человека».

Шаг 4. Возражения

Конечно, скорее всего, случится так, что ваш интервьюер станет возражать. В его случае это оправдано попыткой наиболее полно раскрыть

ваши способности. К примеру: «Спасибо большое, но у меня уже есть прекрасная ручка, меня в ней все устраивает».

Шаг 5. Определение дополнительных аргументов

Здесь то и понадобятся те качества товара, которые вы изучили за 2 минуты подготовки. Теперь ваша задача состоит в том, чтобы предложить ему особые условия, которые уже не позволят отказаться от намечающейся сделки. Выглядит это так: «Приобретая эту недорогую ручку, вы получите специальную карту в подарок, которая позволит вам покупать другие товары по сниженным ценам» или «Осталось всего 3 ручки по цене в ... рублей, следующая партия, уверяю вас, будет уже дороже».

Шаг 6. Завершите продажу сопутствующим товаром

Предложите дополнительно еще один экземпляр или расскажите о том, что имеются блокноты, запасные пасты, иные цвета. К примеру: «Сегодня каждый покупатель получает возможность приобрести уникальный карандаш со стёркой при наличии ручки» или «Вам достаточно одной ручки или, может быть, заберете оставшиеся 3, ведь скоро праздники, а это будет уникальный презент для ваших коллег».

Шаг 7. Прощание

Поблагодарите покупателя за приобретенный товар и постарайтесь установить контакт на возможность ваших будущих встреч. Делается это так: «Спасибо огромное ..., я уверен, что вы сделали правильный выбор. Я обязательно свяжусь с вами для возможности сделать иные уникальные предложения. До скорых встреч!»

Для **нетрадиционной** продажи важно, чтобы ваш покупатель обладал *чувством юмора* или *долей креативности*.

Во-первых, заберите ручку себе и попросите у вашего собеседника автограф. Естественно, он ответит вам: «А мне нечем», вот и предложите ему купить то, что так сейчас необходимо.

Во-вторых, задайте вопрос «А вы сами, к примеру, смогли бы ее продать». Вам ответят: «Конечно, бесспорно, только вот самой ручки сейчас нет в наличии». Теперь смело говорите: «*Я готов вам продать ручку, только покажите мастер-класс*», и осуществите сделку.

И, в-третьих, самый кардинальный вариант. Забирайте ручку и уходите за дверь. Естественно, вас попросят вернуться и отдать предмет. Отвечайте: «Не могу продать, способен продать». Стоит повториться еще раз. Подобные

методы действуют только тогда, когда перед вами человек, наделенный чувством юмора.

Кстати, используя самый первый, традиционный вариант, можете поделиться дополнительными своими способами, чем привлечете внимание сотрудника отдела кадров и оставите положительные впечатления о себе.

8. Заключение

Каким бы сложным не казалось вам предстоящее собеседование, не стоит бояться заранее, а уж тем более отказываться от него. Учите все советы, поработайте над собою и попробуйте решить эту задачу наиболее удачным способом.

Теперь, прочитав эту статью, у вас должно складываться определенный сценарий действий и ответы на вопросы : «Как вести себя на собеседовании при приеме на работу?», «Как продать ручку на собеседовании?» и т.д., становится понятными.