ПРОДАЖИ

Вопросы СПИН

Инструмент: Вопросы для выявления потребности (СПИН)

4 типа вопросов, которые продавец задаёт до презентации

ВРЕМЯ
1 день подготовка, 1 час в неделю тренировок

УРОВЕНЬ
средний

МЕТОД
СПИН-продажи, Нил Рекхэм

КАК ЗАПОЛНЯТЬ
Впиши вопросы под свой продукт, раздай продавцам.

1 Вопросы

серые строки: пример заполнения

Тип	Вопрос 1	Вопрос 2	Вопрос 3
Ситуация	Для какой комнаты?	Какие размеры?	Когда переезд?
Проблема			
Извлечение			
Направляющие			

2 Разбор разговора

Продавец	Вопросов до презентации	Кто говорил больше	Что улучшить

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Вопросов до презентации: 4-6
- Продавец говорит меньше 50%: в 70% разговоров
- Конверсия: плюс 30%

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ	СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА	ТРЕКЕР BS