**Как продать ручку на собеседовании?**



Если вы хоть раз устраивались на работу торговым представителем или менеджером продаж, вы наверняка сталкивались с этим своеобразным практическим тестом. Сотрудник компании, который проводит с вами собеседование, вдруг предлагает вам продать ему ручку. Для кого-то, особенно для новичков в сфере продаж, эта ситуация покажется нестандартной. Ну а опытные продавцы наверняка уже в ней оказывались, и не раз.

*Каких же принципов стоит придерживаться, чтобы продать ручку на собеседовании?*  
В первую очередь, не бойтесь показаться оригинальным или даже смешным. Опыт показывает, что именно спонтанные и нетипичные решения оказываются, в итоге, самыми верными. Ну а во-вторых, следует знать эффективную схему продаж.

**Этап первый. Выявляем потребности**

Любая стратегия продажи должна идти не от самого товара, а от его потенциального потребителя. Присмотритесь к своему собеседнику – что вы можете сказать о нем? Ему приходится подписывать множество бумаг? Это ваш шанс – предложите ему прекрасную функциональную ручку специально для этого. Быть может, для него особое значение имеет престижность и эксклюзивность аксессуаров? Стройте свое предложение на уникальности своего товара и принадлежности его к премиум-классу.

Не бойтесь задавать вопросы, позволяя своему собеседнику хотя бы немного рассказать о себе и своих увлечениях. Используйте полученную информацию для выявления главных потребностей и предпочтений вашего потенциального покупателя.

**Этап второй. Презентация**

После получения информации, вам необходимо рассказать о своем товаре, учитывая потребности вашего собеседника. Ваше торговое предложение должно в первую очередь удовлетворять эти потребности. Вы должны предложить покупателю именно то, что он хотел бы получить. Только тогда он согласится купить у вас эту ручку.  
  
Выбирайте что-то одно. Для экономных составьте дешевое торговое предложение по устраивающей их цене. Для тех, кто любит престижные товары – предложите уникальный дизайн. Полностью используйте полученную вами на первом этапе информацию.

Главный принцип продаж – продавать не сам товар, а то, что нужно покупателю: престиж, экономичность, эксклюзивность, практичность.

**Этап третий. Заключение сделки**

Самое лучшее для вас окончание разговора – когда сделка состоялась, и вы сумели продать ручку своему собеседнику. В таком случае вы получите новое рабочее место, а ваш работодатель – перспективного торгового представителя. Дерзайте!



Этот тест придуман не просто так. Его организуют, чтобы поставить кандидата на должность в нестандартную ситуацию и посмотреть, какие действия он предпримет. Конечно, опытный «продажник» знает все тонкости процесса, а вот новенький в профессии может и растеряться. Поэтому, главный совет новичкам от «бывалых» в таком случае будет только один – не пугаться теста и призвать на помощь все свое торговое чутье и чувство юмора!

Источник: <http://www.donmolpred.ru/articles/show/94>