

ЧЕК ЛИСТ ПРОВЕРКИ ХОРОШЕГО ПРОДАВЦА

КРИТЕРИИ

МОЖЕТ

Умеет продать себя

Развитые навыки продаж:
слушает, задает вопросы, выявляет потребности, презентует, отрабатывает возражения, завершает сделку

Имеет успешный опыт

КАК ПРОВЕРИТЬ

У Вас приятные ощущения от общения с ним

«Расскажите о себе – почему мне стоит взять Вас на эту работу?»

Выразите сомнение относительно его опыта или компетенций
Задаёт ли вопросы по вакансии?
Договаривается ли о следующем шаге?
Отвечает ли на Ваши вопросы точно и полно?
Предложите проиграть фрагмент продажи, Вы в роли клиента.

«Расскажите о своих достижениях на последних трех местах работы»
(важно, чтобы человек оперировал цифрами: % выполнения лана, увеличение доли рынка, количество и сумма сделок, количество встреч в неделю, средний чек и т.д.)

ЗНАЕТ

Технику продаж

Продукт

Рынок / ЦА

«Какие техники продаж знаете и какие используете?»
«Хороший продавец – это кто в вашем понимании?»

«Расскажите о конкурентных преимуществах продукта или услуги, которые Вы продавали. Почему ее покупали?»

«Сравните Ваш товар/услугу с конкурентами»
«Что было важно для Ваших клиентов. Почему?»

ХОЧЕТ

Хочет денег (столько же или больше, чем получает у Вас продавец, при выполнении плановых показателей)

Получает удовольствие от работы и/или от результата

«На какой доход Вы рассчитываете? Сколько удавалось зарабатывать на прошлом месте работы?»
«Какой уровень дохода для Вас комфортен, почему?»
«Что Вы ждете от работы?»

«Почему Вы работаете продавцом? Что Вам нравится в этой работе больше всего? А что меньше?»
«Какие самые частые трудности возникают с клиентами по Вашему опыту? Как их решаете?»