**Задания по теме: «Техника продаж»**

**Задание 1. Кейс «Как использовать в продажах новогодний контекст?».**

В одном модном магазине накануне празднования Нового года смекнули, что можно повысить продажи за счет объявления покупателям о подарках в виде низких цен. Новогодняя акция прошла под лозунгом: «Лучшая цена – лучший подарок!» и, как говорят, «не удалась». Покупки не увеличились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Покупателей не удалось убедить, что низкая цена – это новогодний подарок.

Вопросы: «В чем была ошибка продавца? И что стало бы желанным для покупателя?».

**Задание 2. Кейс «Как эффективно конкурировать с тем, кто объявил о скидках».**

Прямо напротив вашего магазина открылся конкурент-дискаунтер. Утром, в день открытия, он вывесил огромный плакат «Все дешевле на 15 %». Что будете делать? Дайте 3 – 5 решений.

**Задание 3. Кейс «Сбыт неходового товара».**

Наш закупщик по ошибке приобрел 1 млн. тюбиков крема от загара. Что сделаем, чтобы быстро его сбыть?

**Задание 4. Кейс «Решения по выходу из ситуации: клиент требует такую скидку, которую вы не можете предоставить».**

Это задание позволяет выявить вариативность мышления и знание специфики продаж, а также умение торговаться. Предложите не менее 3–5 вариантов решения.

**Задание 5.** **Ситуационная задача «Мотив удовольствия».**

Многие люди делают покупки по одной причине – потому, что это интересно!

Так приобретают билеты в театр, на спортивные соревнования. Миллионы рублей граждане тратят ежедневно на то, чтобы поиграть на открытом воздухе, на спортивный инвентарь, на развлечения и на спорт только потому, что это интересно.

Нелегкая проблема состоит в том, чтобы не только распознать потребность клиента, но также скомпоновать его многогранные потребности при продаже. Обнаружить и определить потребности покупателя может быть сложной задачей, тут требуется профессионализм продавца.

Ниже представлены несколько примеров торговых ситуаций. Попробуйте предположить 3-5 возможных мотивов совершения покупки:

1. Одежды

2. Автомобиля

3. Кольца с бриллиантом

4. Услуги по страхованию жизни

5. Мебели

Разработайте аргументированную речь для продавца, стимулирующую совершить покупку при каждом из предложенных вами мотивов. Сделайте акцент и поясните, чем будут отличаться реплики продавца при работе с клиентами, у которых различные мотивы совершения одной и той же покупки.