**Потребности**

**ВЫЯСНЕНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В ТРИ ВОПРОСА**

**Видео тренинг по продажам**

[**https://youtu.be/7B2ugkSGA6k**](https://youtu.be/7B2ugkSGA6k)

Как вы думаете, что вам нужно выяснить у клиента? Понимаете в чем фишка. Вы не можете устроить расспрос. Потому что и клиент при этом себя чувствует неловко и вы получаете много не нужной информации. Да, конечно, говорят, что, если вы что-то не выясните, то получится какая-то яма и вы можете туда наступить, - это правда. Но, когда вы выясняете слишком много: и клиент чувствует напряжение и у вас в голове каша, потому что не совсем понятно, как эту информацию использовать. Получаются некие такие терзания, метания из одной части в другую. Вроде выяснили, но тут нужно что-то сделать, тут что-то сделать.

На самом деле вам нужно выяснить всего лишь три момента – это вопросы, не которые вы задаете клиенту. Наверняка вы слышали, те кто были на тренингах, что надо клиенту задавать вопросы… Это не правда. Меняю вашу точку зрения. Вы должны задать вопрос себе. И тогда автоматически появятся вопросы клиенту.

Знаете, какие вопросы мы должны задать себе? Первый: почему он купит? Вы должны ответить себе на этот вопрос. Но вы должны получить ответ у клиента. Только вы не можете ему этот вопрос задать прямо. Второй: почему он заплатит дорого? Логично. У вас же дорогой товар. Третий: почему он заплатит быстро? Вы ищите, на что надавить.

Если вы найдете ответы на эти три вопроса, - вы сможете очень легко продать. Ваша задача выстроить правильно цепочку вопросов клиенту. Вы задаете закрытые вопросы. Для того, чтобы вам легче было получать ответы, - задавайте открытые вопросы. Знаете, что такое открытые вопросы? Открытые – это нельзя сказать «Да», «Нет». То есть вы начинаете с вопросительного слова: «Почему?», «Как?». И все гораздо легче получается.