

**R-SYSTEM**  
SALES PERFORMANCE



**Szőke Róbert – UNIQA**  
**Gyors értékesítés 2017.**

# Eladástechnika 2017-ben

- **Mit értékesítünk?**
- **Termék vagy szolgáltatás?**
- **Látható vagy láthatatlan?**



# Mire vágynak az emberek?

A 4 legfontosabb érzés:

- **Kényelemre**
- **Biztonságra**
- **Elismerésre**
- **Figyelemre**

**Fájdalomkerülés  
(probléma)**



**Örömszerzés  
(vágy)**



**2 dolog amiért cselekszünk**

- **1. Miért?**
- **2. Hogyan?**
- **3. Mit?**

# **A 7 lépéses profi értékesítés**

- 1. Kapcsolatfelvétel**
- 2. Hitelesség felépítése**
- 3. Bizalom kiépítése**
- 4. Problématudat feltárás**
- 5. Megoldás bemutatása**
- 6. Visszautasíthatatlan ajánlat**
- 7. Lezárás**
8. Ajánlás kapás
9. Után követés



**Kapcsolatfelvétel**



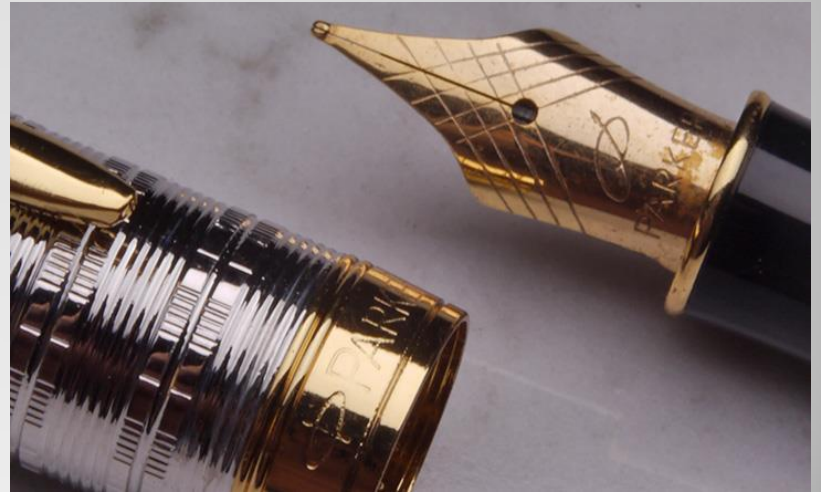
- **Hivatkozás**
- **Gyorsítás**



# Hitelesség felépítése



ÓRA-SHOP





**Bizalom felépítése**

- **Dicséret**
- **3x???** szabály
- **ABC szisztéma**
- **Jobb kéz szabály**
- **Mozgatás**





**Probléma feltárás**

**Szükséglet vagy igény**

- Egy brüsszeli tanulmány szerint 2060-ra megduplázódik a magyar nyugdíjasok száma



- Eközben a járulékfizetők aránya csaknem 20 százalékkal csökken.



- A magyarok jelentős 82 százalékának nincs nyugdíjcélra félretett megtakarítása



- *„Sajnos sokan úgy vannak ezzel, mint aki beül a moziba háttal és még be is köti a szemét!”*
- *„Képzelve, azt látom, hogy egy csomó ember még mindig hisz abban, hogy majd lesz valahogy. Aztán meg csodálkoznak, hogy nem lesz gyógyszerre meg fűtésre pénzük, de akkor már késő!”*
- *„Olyan egy család hosszú távú biztonság nélkül, mint a Dallas Bobby nélkül.”*

**VAN MEGOLDÁS!**



**Prezentáció**

- *„Ez azért jó önnek, mert.....”*
- *„Ezzel sokkal nagyobb lesz a haszna”*
- *„Azt mondták nekünk egy konferencián, hogy a mai dolgozók nyugdíjas korukban vagy hajléktalanok lesznek vagy milliomosok. Az, hogy melyik, az attól függ, hogy hogyan döntenek abban a pillanatban, amikor felkínálják nekik a nyugdíj előtakarékoság lehetőségét.”*
- *„Olyan ez a családnak, mint egy biztonsági védőháló”*

## **Megoldás bemutatása**

- **Áttörés**
- **Bizonyított**
- **Biztonságos**
- **Bombabiztos**
- **Bődületes tévhit**
- **Drámai hatással lesz**
- **Döbbenetes**
- **Egyedülálló**
- **Eredményes**
- **Elképesztő**
- **Esély**
- **Extra**
- **Fantasztikus**

**E.L.C. szavak I.**

- **Fellélegezhet**
- **Felvillanyozott**
- **Figyelemre méltó**
- **Garantált**
- **Gyors**
- **Kihagyhatatlan**
- **Kipróbált**
- **Könnyű**
- **Magas**
- **Megszabadul**
- **Meghökkenítő**
- **Megkönnyebbült**
- **Ragyogó**
- **Sikertermék**

**E.L.C. szavak II.**



**Visszautasíthatatlan ajánlat**

- *„Örültség lenne nem kihasználni ezekkel a feltételekkel!”*
- *„Ez a nyugdíj megtakarítások Rolls-Royce-a”*
- **BÓNUSZOK MOST!**





**Lezárás**

- *„Megengeded, hogy 2 percre ne szakértőként, hanem családtagként szóljak hozzád?”*
- *„Azt kell eldöntenie, hogy megérdemli-e, hogy...?”*
- *„Az a kérdés, hogy ért-e valaha az aláírása.....millió forintot?”*
- *„Ez itt az Ön függetlenségi nyilatkozata. Az anyagi függetlenségéé.”*
- *„Ha ön a családtagom lenne, akkor sem mondanék mást, mint hogy ez az ön számára legmegfelelőbb megoldás.”*

# Köszönöm a figyelmet!

- Szőke Róbert  
Bizalomépítési  
specialista

Copyright®

Minden jog fenntartva.

[www.szokerobert.hu](http://www.szokerobert.hu)

