



ОБУЧАЮЩАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ • 2026

Презентация товара в зале: обучение продавцов сети «Ампер»

Как показать покупателю пользу, а не пересказать паспорт товара.

Для продавцов-консультантов торгового зала и наставников 34
магазинов сети.

МАТЕРИАЛ

**Учебный модуль для торгового зала, занятие
45 минут**

СЕТЬ

**«Ампер», бытовая
техника**

АУДИТОРИЯ

**Продавцы-консультанты и наставники, 34
магазина**

Презентация товара в разговоре с покупателем: третий этап разговора

1

Контакт

Поздороваться, дать осмотреться и задать открытый вопрос: «Подбираете для дома или в подарок?»



2

Выявление потребности

Уточнить задачу: кто пользуется, где стоит техника, что не устраивало в старой. Покупатель сам называет важные характеристики.



3

Презентация товара

Показать 2–3 модели под названную задачу по схеме «свойство — выгода — доказательство». Опираемся на слова покупателя.



4

Цена, возражения, завершение

Назвать цену после выгоды, показать стоимость владения на годы, отработать «подумаю» и «в интернете дешевле», оформить покупку.

ОШИБКА №1 В ЗАЛЕ

Пересказ характеристик вместо пользы

Как звучит плохо

«Объём барабана 8 кг, 1200 оборотов, класс A+++, 15 программ». Покупатель слышит паспорт товара и не понимает, что из этого важно именно ему. Он кивает и уходит думать.

Проверка перед фразой: назвал характеристику — сразу скажи, что она меняет в жизни покупателя

Как звучит хорошо

«Восемь килограммов — это постельное белье и куртки за один раз, стирки в неделю станет меньше». Та же характеристика, но сказана про задачу покупателя, а не про товар.

ПРИЁМ ПРОДАЖ

Фраза из трёх шагов: свойство — выгода — доказательство

1

Свойство

Называем факт из паспорта товара: «инверторный мотор без щёток». Коротко, без терминов, которые покупатель не поймёт.



2

Выгода

Переводим на язык покупателя: «тише на ночных стирках, меньше вибрации — соседи на втором этаже не услышат».



3

Доказательство

Показываем факт: наклейка уровня шума на корпусе, демонстрация отжима при покупателе. Слова подтверждаются делом.

ПОДБОР АРГУМЕНТОВ

Три характеристики под запрос, а не весь паспорт

Семья с детьми

Защита от детей, отпаривание, объём

Съёмная квартира

Узкий корпус, низкий шум, расход энергии

ПРАВИЛО

Три
свойства —
под запрос

Замена старой техники

Габариты ниши, срок службы, сервис рядом

Остальное — молчим

Паспорт не пересказываем, ждём вопрос

Цену называем вовремя и считаем стоимость владения

Критерий	Модель А (базовая)	Модель В (инверторная)
Цена товара	32 000 ₽	36 000 ₽
Электричество за год	4 200 ₽	2 700 ₽
Вода за год	1 800 ₽	1 800 ₽
Срок службы	7 лет	10 лет
Стоимость владения за 5 лет	62 000 ₽	58 500 ₽

Модель В дороже на 4 000 ₽, но экономит около 1 500 ₽ в год на электричестве — за 5 лет выходит дешевле.

Три частых возражения и что отвечаем

Q. «Я подумаю»

Не давим. Уточняем: «Что осталось непонятым — цена, размер или функции?» И предлагаем сравнить две модели рядом, чтобы решение было проще.

Q. «В интернете дешевле»

Сравниваем не цену, а комплектацию: доставка, установка, гарантия и сервис в шаговой доступности. Показываем, что входит в нашу цену.

Q. «А чем отличается от соседней модели?»

Называем два-три отличия, важных именно для задачи этого покупателя. Не пересказываем весь паспорт — только то, что решает его вопрос.

Что показать руками и что дать сделать самому

01

Включить товар

Запустите технику при покупателе — работающий прибор убеждает лучше слов.

02

Показать одну функцию

Выберите одну функцию под задачу покупателя, а не перебирайте весь список возможностей.

03

Дать попробовать самому

Пусть покупатель подержит, откроет, нажмёт — своими руками он запоминает товар.

04

Показать наклейку или паспорт

Подтвердите характеристику документом: наклейка на корпусе или паспорт товара.

05

Закончить вопросом

Спросите: «Как вам?» — и дайте покупателю высказаться о своих впечатлениях.

Чего делать нельзя: четыре запрета в торговом зале

- ◆ **Не спорьте с покупателем** Вместо «Вы не правы, эта модель лучше» — «Понимаю ваше сомнение, давайте посмотрим, что для вас важнее».
- ◆ **Не обещайте того, чего нет в паспорте** Вместо «Она точно прослужит 15 лет» — «Производитель даёт гарантию 3 года, а мотор рассчитан на долгий срок».
- ◆ **Не сравнивайте с конкурентом грубо** Вместо «У них одна и та же техника, только дороже» — «Сравните сами: вот ключевые характеристики и цена у нас».
- ◆ **Не давите срочностью** Вместо «Последний экземпляр, берите сейчас» — «Модель популярная, если решите — помогу оформить и доставить».

РАБОТА В ПАРАХ

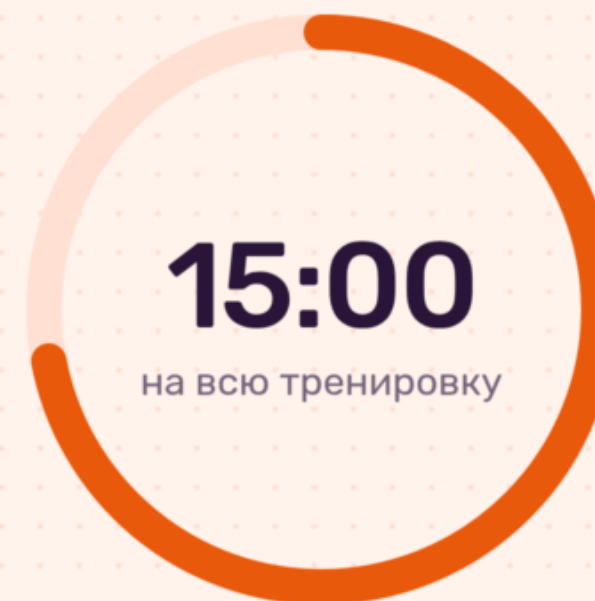
Тренировка: 15 минут на отработку

Разбейтесь по тройкам: продавец, покупатель, наблюдатель. Три минуты продавец презентует товар, две минуты наблюдатель даёт обратную связь, потом меняетесь ролями: по пять минут на каждого. В конце короткий общий разбор.

Продавец — презентует с выгодой

Покупатель — задаёт запрос и возражение

Наблюдатель — выгода, цена, действие



НАБЛЮДАТЕЛЬ: ВЫГОДА, ЦЕНА
ВОВРЕМЯ, ДЕЙСТВИЕ

ИТОГИ ОБУЧЕНИЯ

Чек-лист на смену: шесть пунктов самопроверки

Проверяйте себя после каждой третьей консультации — распечатайте чек-лист и держите в подсобке.

- ✓ **Говорил о выгоде, а не только о характеристиках**
- ✓ **Выбрал три свойства под запрос покупателя**
- ✓ **Дал покупателю что-то сделать самому**
- ✓ **Назвал цену вовремя и посчитал стоимость владения**
- ✓ **Не спорил и не давил срочностью**
- ✓ **Закончил разговор конкретным следующим шагом**