

# Kā pārdot nepārdodot?

Reinis Sparāns, Elva Baltic tirdzniecības vadītājs





**Manipulēšana**

**Spiediena izdarīšana**

**Melošana**



**Noklusēšana**

**Uzmākšanās**

**Aukstie zvani**

# 74%

no lēmum-pieņēmējiem norādīja, ka pārdevēji pārāk fokusējas uz savu produktu

Avots: Gartner, June 2013

**Gartner**®

# 34%

gadījumu pārdošanas pārstāvis kvalitatīvi spēja definēt vērtību biznesam

# 72%

**lielākais izaicinājums -  
jaunu klientu atrašana**

# 60%

**liels izaicinājums būs  
esošo klientu noturēšana**

**Funkcijām un  
iespējām**

**Stāstot  
stāstus**

**Ar cipariem**

**Darot**

**Mācot**

**(Ne)pārdodot**



**LAIKS**



**IEMAŅAS**



**PERSONĪBA**



LAIKS

Ilgtermiņš

Reputācija

Atsauksmes





- Nedomā, ka zini, ko klients vēlas
- Uzdod jautājumus
- Klausies
- Par visu varu nekontrolē iznākumu
- Personalizē



**Esi godīgs**

**Nesteidzies**

**Esi  
ieinteresēts**

**Izrādi rūpes**

**Izglīto**

**Iesaki**

# Ar ko sākt?

- Izvērtē, kas uzlabojams Tavās iemaņās un pārdošanas stilā
- Sāc rakstīt blogu (emuāru)
- Dalies ar savu pieredzi
- Izveido sistēmu, kā atgādināt par sevi
- Veido tīklu





Uzdod jautājumus

Klausies

Nesteidzies

**Reinis Sparāns**

reinis@sparans.lv

+371 29284084

