

Ведение нескольких стейкхолдеров: 9 правил

Девять конкретных правил для менеджера B2B, который хочет перестать терять сделки на этапе согласования.

- ✗ Общаться только с одним контактным лицом и надеяться, что он «продаст» идею внутри
- ✓ **«Кто ещё будет работать с продуктом? Кому нужно согласовать техническую часть?»**
Два вопроса раскрывают реальный комитет даже при ответе «я решу сам»
- ✗ Отправлять одно и то же коммерческое предложение всем участникам
- ✓ **Технарю - документацию, финансисту - расчёт ROI, пользователю - демо**
Каждый несёт свой аргумент на внутреннее совещание, где вас нет
- ✗ Начинать с возражений про цену сразу после вопроса о бюджете
- ✓ **«Какой бюджет вы закладывали на это направление?»**
Переводит разговор из «дорого» в «как уложиться в рамки»
- ✗ Критиковать текущего поставщика или решение клиента
- ✓ **«Какие задачи текущее решение не закрывает?»**
Человек не защищает предыдущий выбор, а начинает думать о потребностях
- ✗ Вести сделку в одиночку, даже если она крупная
- ✓ **Подключить пресеяла на технические вопросы, РОПа - на эскалацию цены**
Won deals имеют на 67% больше участников со стороны продавца
- ✗ Не иметь запасного контакта при увольнении или отпуске ЛПР
- ✓ **«Кто заменяет вас, когда вы в отпуске? Могу я познакомиться?»**
Второй контакт - страховка от потери сделки при кадровой рокировке
- ✗ Игнорировать «серого кардинала» - технаря или ассистента
- ✓ **«Кто обычно оценивает техническую часть таких решений?»**
Формальный ЛПР часто решает на основании рекомендации подчинённого
- ✗ Вторгаться в общение с подчинёнными без согласования с ЛПР
- ✓ **«К кому лучше обратиться с техническим вопросом?»**
Спросить разрешения у ЛПР - значит уважать иерархию и получить доступ
- ✗ Тратить время на карту влияния для транзакционной сделки на \$3К
- ✓ **Определять глубину работы по чеку: до \$5К - один контакт, от \$50К - полный комитет**
Ресурс менеджера ограничен - инвестировать его в сделки, где это влияет на результат



Полная статья на блоге:

возражениеснято.рф/blog/zakrytie-sdelok/multi-threading-rossijskie-realii

Отсканируйте QR-код или откройте ссылку на смартфоне

Отработай работу с разными стейкхолдерами в ИИ-тренажёре

AI спорит как настоящий клиент. Голосом. После звонка — разбор по 5 критериям с конкретными рекомендациями. Бесплатный тариф: 150 сценариев, без ограничений по времени.

Связанные сценарии в тренажёре:

- Дорого -> Осторожный клиент
- Подумаю -> Эмоциональный покупатель
- Подумаю -> Осторожный клиент



Зарегистрируйся за 30 секунд:

lk.vozrazheniesnyato.rf/register

Бесплатный тариф: 150 сценариев,
без ограничений по времени. Без карты.