

Заккрытие B2B-сделки: 9 правил

Сделка закрывается серией маленьких «да» — не одной волшебной фразой. Девять правил по 6 этапам цикла. Распечатай и держи в воронке.

- ✗ Прыгнуть сразу к презентации без квалификации
- ✓ **Сначала BANT: Budget, Authority, Need, Timeline — 4 вопроса**
3 из 4 подтверждены → двигаемся дальше. Меньше — возвращаем в nurturing.
- ✗ «Расскажите про ваши процессы» (общие вопросы)
- ✓ **SPIN: Situation → Problem → Implication → Need-payoff**
Клиент сам проговаривает проблему, её цену и ценность решения.
- ✗ «У нас CRM с автоворонкой, телефонией и аналитикой» (фичи)
- ✓ **«До: 5 менеджеров, конверсия 8%. После: конверсия 12–15% за 3 мес» (трансформация)**
Цифры берёшь из разговора с клиентом, не из головы.
- ✗ «КП на внедрение CRM» (про продукт)
- ✓ **«Увеличение конверсии отдела с 8% до 15% за 4 месяца» (про результат)**
Заголовок КП — о клиенте, не о вас. КП без устного сопровождения — мёртвое.
- ✗ Сразу падать в скидку при первом «дорого»
- ✓ **«Если снизим на 20% — то базовый модуль без аналитики. Подходит?»**
Скидка = обмен, а не подарок. Меняй условия, не цену.
- ✗ «Подумаем и вернёмся» — отпустить
- ✓ **«Что именно нужно обдумать: решение, цена или сроки?»**
«Подумаю» — почти всегда страх или сомнение. Назови его — закроешь.
- ✗ «Подписываем?»
- ✓ **«Какой следующий шаг был бы для вас комфортным?»**
Микродоговорённости — серия маленьких «да», ведущих к финалу.
- ✗ «Я перезвоню» / «созвонимся как-нибудь»
- ✓ **«Я позвоню в четверг в 14:00. Подходит?»**
Каждый контакт без конкретного next step — потерянный контакт.
- ✗ Праздновать устное «да» и расслабиться
- ✓ **Работать с той же интенсивностью до физического подписания**
В B2B сделка закрыта, когда договор подписан — не раньше.



Полная статья на блоге:

возражениеснято.рф/blog/zakrytie-sdelok/tehniki-zakrytiya-sdelok-b2b

Отсканируйте QR-код или откройте ссылку на смартфоне

Отработай финальные возражения с живым AI-клиентом

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:

- Подумаю — занятый руководитель
- Нужно согласовать — главный бухгалтер
- Подумаю — логичный аналитик



Зарегистрируйся за 30 секунд:

lk.vozrazheniesnyato.rf/register

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