



МОДУЛЬ 6 УРОК 1

«ТЕХНИКА ПРОДАЖ»





5 базовых элементов техники продаж

- Приветствие
- Выявление потребностей
- Презентация
- Работа с возражениями
- Закрытие сделки

ПРИВЕТСТВИЕ

Цель = установить раппорт.

ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ

Найти явные и скрытые потребности, увидеть, чем наш продукт поможет Клиенту.
Через задавание вопросов?

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Цель = показать клиенту Пользу / Результат и с помощью чего он его достигнет.
Разговаривать на языке Выгод и Мечт.

ЗАКРЫТИЕ СДЕЛКИ

Главное правило – всегда закрывай сделку! Всегда продвигайся вперёд! К продаже!

