



ОП-6. О критериях успешной встречи

Цель: описать критерии успешной встречи с Клиентом

Идеальный результат: встреча проведена, согласно установленным правилам

Пользователи: Менеджер по продажам

Редактор: РОП

Дата последней редакции: 17.08.23

Встреча является успешным, если:

1. Продолжительность не менее 25 минут в случае телефонных переговоров и Zoom встреч, более 40 минут для встреч в офисе.
2. Выполнены этапы встречи:

Задача минимум:

- Установлен контакт
- Выявлена ситуация Клиента
- Презентован БФЛ, подход компании

- Оценена стоимость процедуры и озвучена Клиенту
- Согласован следующий шаг

Задача максимум: согласовать параметры КП

- Установлен контакт
- Выявлена ситуация Клиента
- Презентован БФЛ, подход компании
- По блоку эмоционального якоря получен положительный ответ от Клиента
- Блок предзакрытия выполнен успешно
- Оценена стоимость процедуры и озвучена Клиенту
- Выявлены и сняты скрытые возражения Клиента
- Подобран удобный способ оплаты для Клиента
- Получен паспорт для оформления договора
- Получен аванс

3. Менеджер выполнил все действия согласно [ОП-5. Алгоритм и правила проведения встречи](#)