

ОТЧЕТ О ПРОВЕРКЕ

Вопрос #1:

Продавец здоровается отчетливо, громко, приветливым тоном?

Ответ:

Да, продавец здоровается приветливым тоном

Вопрос #2:

Продавец выясняет имя клиента и обращается к нему по имени?

Ответ:

Да, продавец выясняет имя клиента и обращается к нему по имени

Вопрос #3:

Продавец выясняет город клиента до начала презентации?

Ответ:

Нет, в диалоге не упоминается

Вопрос #4:

Продавец демонстрирует уверенность в диалоге?

Ответ:

Да, продавец демонстрирует уверенность в диалоге

Вопрос #5:

Продавец ведет диалог вежливо и предлагает помощь?

Ответ:

Да, продавец ведёт диалог вежливо и предлагает помощь

Вопрос #6:

Продавец использует чистую и грамотную речь, избегает слов-паразитов?

Ответ:

Да, продавец использует чистую и грамотную речь, избегает слов-паразитов

Вопрос #7:

Продавец объясняет терминологию и аббревиатуры, если это необходимо?

Ответ:

Да, продавец объясняет терминологию и аббревиатуры, если это необходимо (например, МЦД-5)

Вопрос #8:

Продавец грамотно строит фразы и предложения?

Ответ:

Да, продавец грамотно строит фразы и предложения

Вопрос #9:

Продавец показывает, что услышал возражение клиента?

Ответ:

Да, продавец показывает, что услышал возражение клиента (относительно транспортной доступности в 'Богдановском лесу')

Вопрос #10:

Продавец проясняет суть возражения клиента?

Ответ:

Да, продавец проясняет суть возражения клиента

Вопрос #11:

Продавец делает минимум одну попытку отработать возражение?

Ответ:

Да, продавец делает минимум одну попытку отработать возражение

Вопрос #12:

Продавец предлагает альтернативные решения, если это необходимо?

Ответ:

Да, продавец предлагает альтернативные решения (другие жилые комплексы)

Вопрос #13:

Продавец уточняет, какие характеристики можно скорректировать под запросы клиента?

Ответ:

Да, продавец уточняет, какие характеристики можно скорректировать под запросы клиента

Вопрос #14:

Продавец предлагает варианты увеличения бюджета (например, trade-in, целевые программы)?

Ответ:

Нет, в диалоге не упоминается

Вопрос #15:

Продавец подчеркивает не менее 6 ключевых УТП проекта?

Ответ:

Да, продавец подчёркивает несколько ключевых УТП проекта (транспортная доступность, близость к МКАД и т.д.)

Вопрос #16:

Продавец презентует решение от главного к второстепенному, структурировано?

Ответ:

Да, продавец презентует решение структурировано

Вопрос #17:

Продавец озвучивает выгоды и преимущества решения?

Ответ:

Да, продавец озвучивает выгоды и преимущества решения

Вопрос #18:

Продавец подтверждает выгоды аргументами (свойствами продукта)?

Ответ:

Да, продавец подтверждает выгоды аргументами

Вопрос #19:

Продавец выясняет источник финансирования покупки?

Ответ:

Нет, в диалоге не упоминается

Вопрос #20:

Продавец предлагает рассчитать платеж по ипотеке или рассрочке?

Ответ:

Нет, в диалоге не упоминается

Вопрос #21:

Продавец помогает клиенту сравнить разные варианты платежей?

Ответ:

Нет, в диалоге не упоминается

Вопрос #22:

Продавец предлагает специальные программы (например, trade-in, целевые программы)?

Ответ:

Нет, в диалоге не упоминается

Вопрос #23:

Продавец доброжелательно прощается с клиентом?

Ответ:

Нет, в диалоге не упоминается

Вопрос #24:

Продавец резюмирует диалог и проговаривает итоговое решение (встреча, перезвон)?

Ответ:

Нет, продавец не резюмирует диалог и не проговаривает итоговое решение

Вопрос #25:

Продавец предлагает отправить информацию в WhatsApp или SMS?

Ответ:

Да, продавец предлагает отправить информацию в WhatsApp

Вопрос #26:

Продавец подтверждает номер телефона клиента?

Ответ:

Да, продавец подтверждает номер телефона клиента

Вопрос #27:

Продавец просит оценку качества своей работы?

Ответ:

Нет, в диалоге не упоминается

Вопрос #28:

Продавец предлагает целевое действие (встреча, бронь, избранное, ОЗ)?

Ответ:

Нет, продавец не предлагает целевое действие

Вопрос #29:

Продавец мотивирует клиента к оплате бронирования (если применимо)?

Ответ:

Нет, в диалоге не упоминается

Вопрос #30:

Продавец предлагает наиболее приоритетное действие (например, встреча в офисе продаж)?

Ответ:

Нет, продавец не предлагает наиболее приоритетное действие

Вопрос #31:

Продавец повышает ценность визита через выгоды?

Ответ:

Нет, в диалоге не упоминается

Вопрос #32:

Продавец получает явное согласие клиента на встречу?

Ответ:

Нет, продавец не получает явное согласие клиента на встречу

Вопрос #33:

Продавец предлагает такси при приглашении в офис продаж?

Ответ:

Нет, продавец не предлагает такси при приглашении в офис продаж

Вопрос #34:

Продавец сообщает об ограничениях (например, 1 поездка на такси)?

Ответ:

Нет, продавец не сообщает об ограничениях

Вопрос #35:

Продавец учитывает, в каких проектах доступен заказ такси?

Ответ:

Нет, продавец не учитывает, в каких проектах доступен заказ такси

Вопрос #36:

Продавец мотивирует клиента на встречу в ближайшие 1-2 дня?

Ответ:

Нет, продавец не мотивирует клиента на встречу в ближайшие 1-2 дня

Вопрос #37:

Продавец озвучивает минимум 1 аргумент в пользу срочности?

Ответ:

Нет, продавец не озвучивает аргумент в пользу срочности