

- Ačiū, bet man dabar nieko nereikia ...
- Paskambinkite man po mėnesio (metų) ...
- Dėl pasiūlymo aš dar turiu pagalvoti ...
- Atsiųskite man savo informaciją, gal kada reikės ...
- Aš dar pasižiūrėsiu ką kiti man gali pasiūlyti...
- Man dar reikia pasitarti su ...

- Mes turime kitus tiekėjus ir jais patenkinti ...
- Aš dabar užsiėmęs ir negaliu kalbėti...
- Mes iš kitų tai gauname geresnėmis sąlygomis...
- Manęs nesudomino Jūsų pasiūlymas...
- Pirksiu iš Jūsų, jei suteiksite X% nuolaidą...
- Mes nusprendėme šį kartą pirkti iš kitos kompanijos...

Šios ir panašios klientų frazės, kurias dažnai girdi pardavimų vadybininkai, bet nežino kaip efektyviai su tuo susidoroti.

B2B, B2C IR B2G EFEKTYVIŲ PARDAVIMŲ STRATEGIJŲ MOKYMŲ PROGRAMA

Patyręs ir efektyvus pardavimų vadybininkas... Ar tai tas pats?

“Nepatogūs” klientai išslysta iš vadybininkų rankų ir parduodančioms kompanijoms per dieną tai kainuoja dešimtimis ir šimtais tūkstančių.

Mokymų programa (16 val.) aprėpia svarbiausiais pardavimų strategijas, kurių dėka mokymų kaina lygi nuliui, palyginus su padidėjusiais pardavimais.

