

ОБУЧЕ
НИЕ

КАК СОЗДАТЬ ЦЕННОСТЬ

ОДУКТА?

ТРУДНОСТИ

- Клиент ругает материалы
- Клиент уже видел нашу систему
- Клиент не видит

разницы с конкурентом

ОБУЧЕ
НИЕ

Что мы создаем на
этапе

интенсификация?

ОБУЧЕ
НИЕ

СВОЙСТВО + СВЯЗКА

ГОДА



ОБУЧЕ
НИЕ

Что такое выгода?



О Б У Ч Е
Н И Е

Ф И Ш К И И Л О В У Ш К И



О Б У Ч Е
Н И Е

М о з г о ш т у р м



ОБУЧЕ
НИЕ

Что такое Дожим?



О Б У Ч Е
Н И Е

К о г д а н а д о

И м а т ь ?



ОБУЧЕ
НИЕ

Дожим — индикатор
всей продажи,
если в любом
этапе до есть

объекта, дожим
может не выйти

О Б У Ч Е
Н И Е

Обратная связь о
продукте после
презентации
Обозначение
завышенной цены
Работа с возражениями
Контрольный вопрос о
подписке