

«Академия ИТС» по продажам сервисов 1С:ИТС

Занятие №5.

Этап «выявление потребностей».

Романов Д.Ю.

Менеджер по развитию продаж сервисов 1С:
ИТС

~~E-mail: romd@1c.ru~~

Программа повышения культуры
продаж сервисов 1С:ИТС в 2017 году.



Выявление потребностей.

Два подраздела этапа «выявления потребностей»:

- Как обслуживался клиент до того как позвонил нам.
- Какие сервисы и в каком объёме клиент хотел бы использовать в работе.



Выявление потребностей.

Информацию, которую мы получаем на подэтапе «было»:

1. Как давно обновлялся клиент?
2. У кого он обновлялся и как?
3. Почему решил сменить партнера?
4. Какие сервисы от 1С использовал в работе?
5. Какие сервисы других поставщиков использует в работе?

Занятие №5.

Этап «выявление потребностей».

Занятие закончено!

Для доступа к следующему занятию Вам необходимо выполнить домашнее задание!