

ПРОДАЖА

Что такое продажи

Докладчик

Мнацаканян Сергей

Директор по развитию

ГК «Комплексная автоматизация»

ТЕРМИН

- **Продажа (sale, selling)** – факт (событие, сделка) обмена товара и (или) услуги на их денежный эквивалент.
- **Продажа** – процесс (менеджмент) согласования условий обмена товара на его денежный эквивалент в котором участвуют продавец и покупатель, заинтересованные в сделке по продаже.
- **В процессе продажи** каждый из участвующих имеет свою задачу и преследует свою цель, но объединяет их предмет продажи – товар или услуга в обмене которой на деньги заинтересованы обе стороны.

Место процесса
«ПРОДАЖА» в
жизни компании

Продажники взаимодействуют со всеми отделами
и подразделениями компании



Основные этапы.
Классика.

КЛАССИКУ НАДО ЗНАТЬ!

- установление контакта;
- выявление потребности;
- аргументация и презентация товара и условий сделки и аргументация в пользу совершения сделки на предложенных условиях,
- ответ на возражения;
- осуществление продажи (фиксация сделки).

Моя точка зрения

ПРОДАЖИ – процесс непрерывный



ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Презентация – это инструмент



ПРЕЗЕНТАЦИЯ
·
ЭТАПЫ

КАК БЫЛО



ПРЕЗЕНТАЦИЯ
·
ЭТАПЫ

КАК БУДЕТ



ПРЕЗЕНТАЦИЯ
·
ЭТАПЫ

КАКИЕ ВЫГОДЫ ПОЛУЧИТ КЛИЕНТ



ПРЕЗЕНТАЦИЯ

·
ЭТАПЫ

ОБЩЕНИЕ!



КОНЕЦ!

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!