

Техника продаж

СМОТРЕШКА

ГОТОВНОСТЬ

ЗНАКОМСТВО

ПОТРЕБНОСТЬ

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ВОЗРАЖЕНИЕ

ВООДУШЕВЛЕНИЕ

ФИКСАЦИЯ

ЗАВЕРШЕНИЕ

Шаг 1

С-М-О

Шаг 2

Т-Р-Е

Шаг 3

Ш-К-А

1. Подготовка к продаже
2. Установление контакта
3. Выявление потребностей

1. Презентация продукта
2. Пробное предложение
3. Отработка возражений

1. Воодушевление выгодами
2. Фиксация договоренностей
3. Завершение продажи