

Живи и...

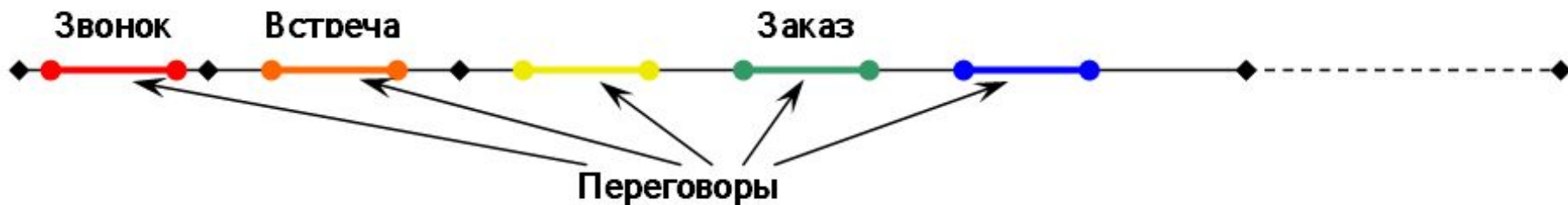


...и чувствуй!

ПРОДАНО



Вся наша жизнь бесконечный процесс переговоров!



Что мы продаем во время переговоров?



Шаг 0. Присоединение





Мы то, что надо!





Шаг 1. Продать себя.



Расскажите ему, почему купить именно у Вас это хорошая идея?

- Какие черты менеджера вызывают доверие и характеризуют его как человека способного принимать решения?

Д/з Написать 10 своих сильных сторон как профессионала.



Скромность – путь к бедности!





Это самое начало переговоров



Это самое начало переговоров, налаживание доверия (см. день 1).

Важна естественность!

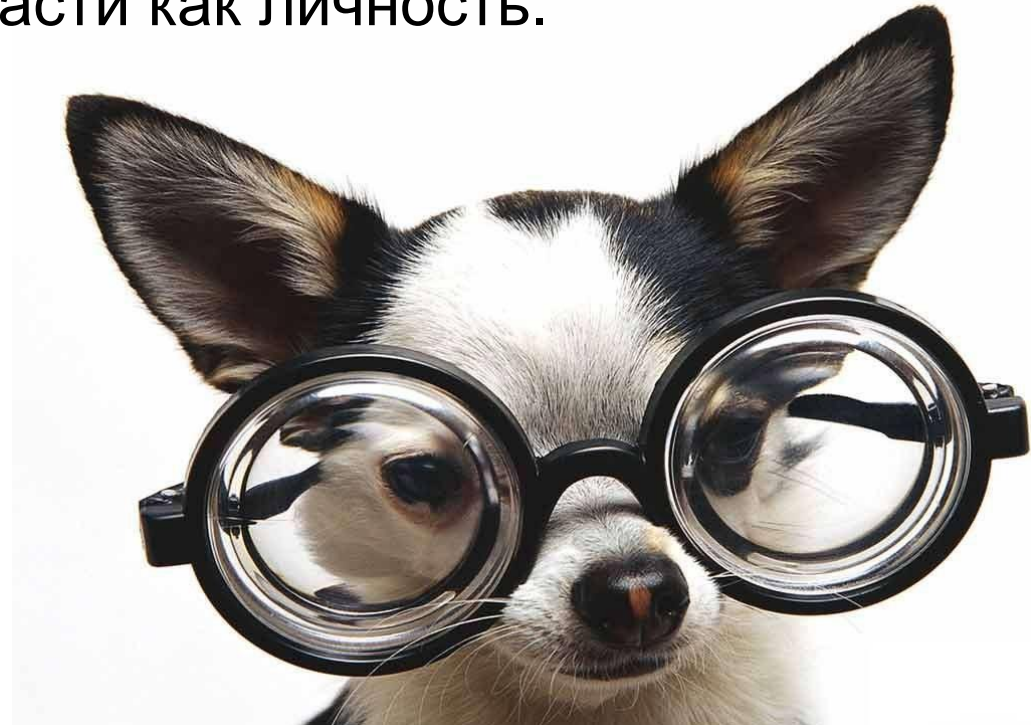




Надо стать интересным клиенту!



- Чтобы хорошо продавать себя и быть интересным другим людям надо развивать свой профессионализм и расти как личность.





Шаг 2. Продать компанию.



Почему надо сотрудничать именно с Вашей компанией?

Какие качества компании важны для клиента?

Д/з Написать 10 своих сильных сторон Вашей компании.



Продажа компании



- Хорошо продал компанию Начинаешь сам гордиться своей компанией
- Плохо продал Начинаются вопросы.
- Назовите инструменты продажи компании.***





3. Продать время!



Продать идею, почему именно сейчас надо сделать выбор и оформить заказ!

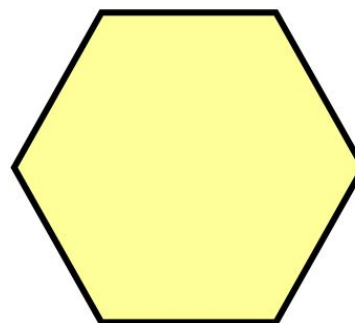
- Придумайте 10 аргументов почему именно сейчас надо оформить заявку и оставить предоплату.*



4. Продать продукт



Продать идею, что именно ЭТОТ продукт реализует мечту клиента!





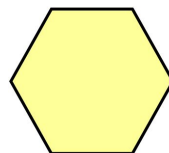
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ



**Не боятся брать
ответственность за клиента.**

**Нам платят за информацию и
ответственность.**

И не забудьте
взять все анализы.





5. Продать цену



«Продать идею, что именно эта цена хорошая».



Все обычно начинают с цены:

- Вы хотите быть самой дешевой компанией на рынке?
- Вы хотите торговать только дешевыми турами?
- Вы хотите бесплатно обслуживать клиентов, отдавая им скидку размером с Вашу комиссию?



**Хорошую цену всегда
можно найти!**



live-n-travel.com

skype: [george.chernyj](https://www.skype.com/name/george.chernyj)

Живи и...



...и чувствуй!