

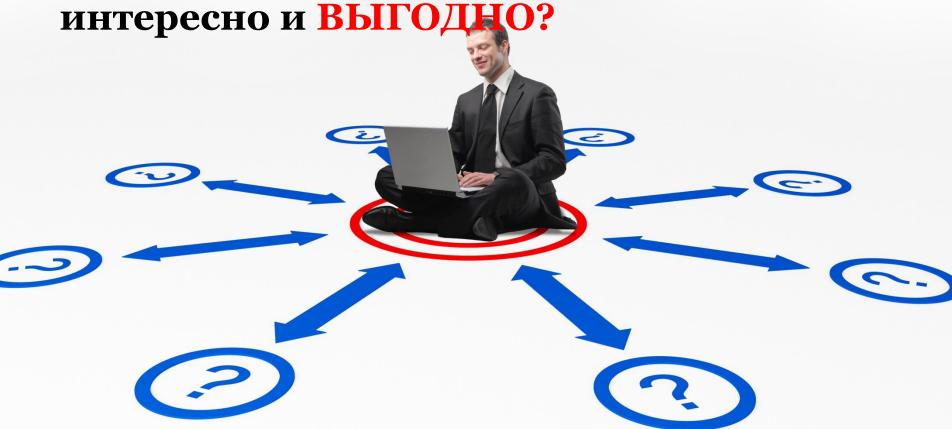




Определиться с целевой аудиторией:

- Кто наши клиенты?

- Кому это может быть действительно





Составить бизнес-план своего

проекта: - Куда и когда Вы будете звонить или ходить. Какие сроки вы решили отвезти для работы над своим проектом.

Через какое время вы планируете оцен

собственную эффективность?

- Что это даст клиенту?

- Что это принесет Вам?

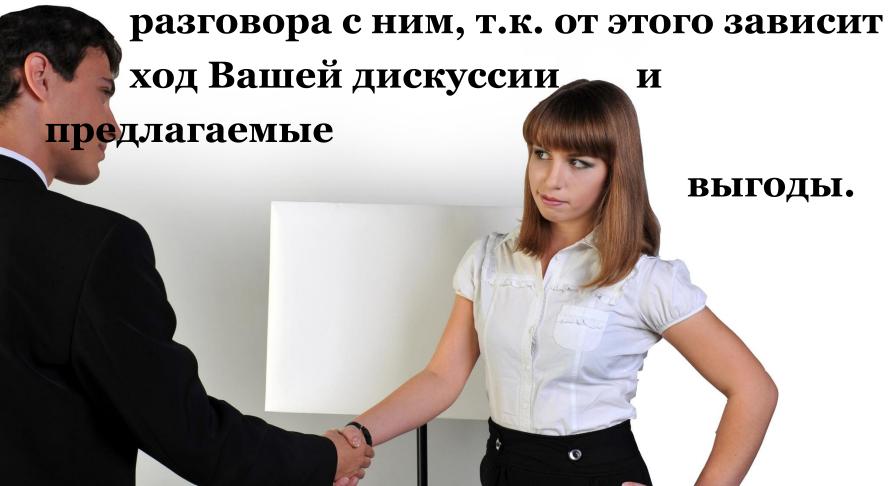
На какой итог разговора

Вы рассчитываете?

Определите В. На М. В. На Приглашаете



Вашей команды? Важно решить до







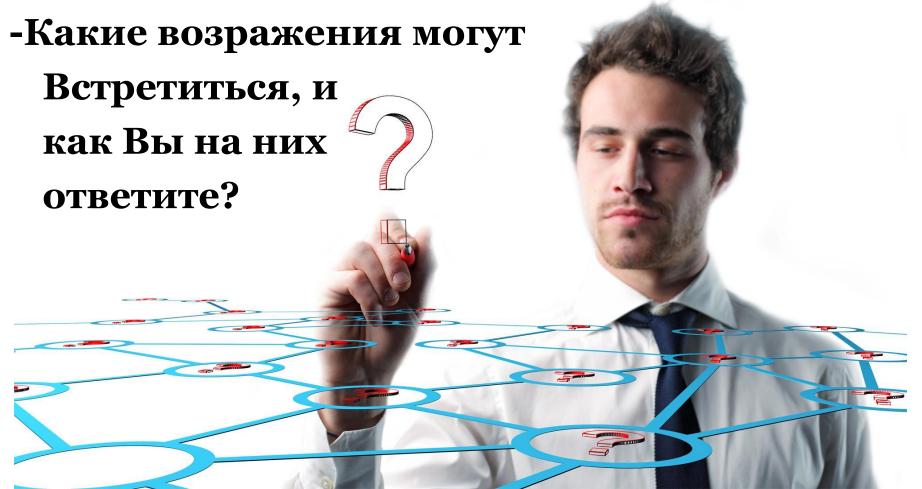






- Какие выгоды вы хотите подчеркнуть?

- Какие вопросы Вы планируете задать?



Проведение профессиональных продаж

Помните о цели первого разговора!

Цель:

-Договориться о созвоне и взять контактный телефон.

-Договориться о встрече на территории клиента

или на нейтральной территории

-Договориться о встрече в офисе

«Виналайт», приглашение

-на презентацию.



Заключение сделки.

Понимание целей клиента, его интересов. Подписание контракта.

Последующее сопровождение с опорой на работу офиса. Включение в мероприятия, проводимые в компании или лидерами.



