

Школа 4 шага

1. Правило презентаций
2. Ценность мероприятий



Школа 4 шага

1. Список
2. Звонок-приглашение
3. Встреча
4. Заккрытие сделки



Школа 4 шага

1. Список



Школа 4 шага



2. Звонок-приглашение

Школа 4 шага

3. Встреча



Школа 4 шага



4. Заккрытие сделки

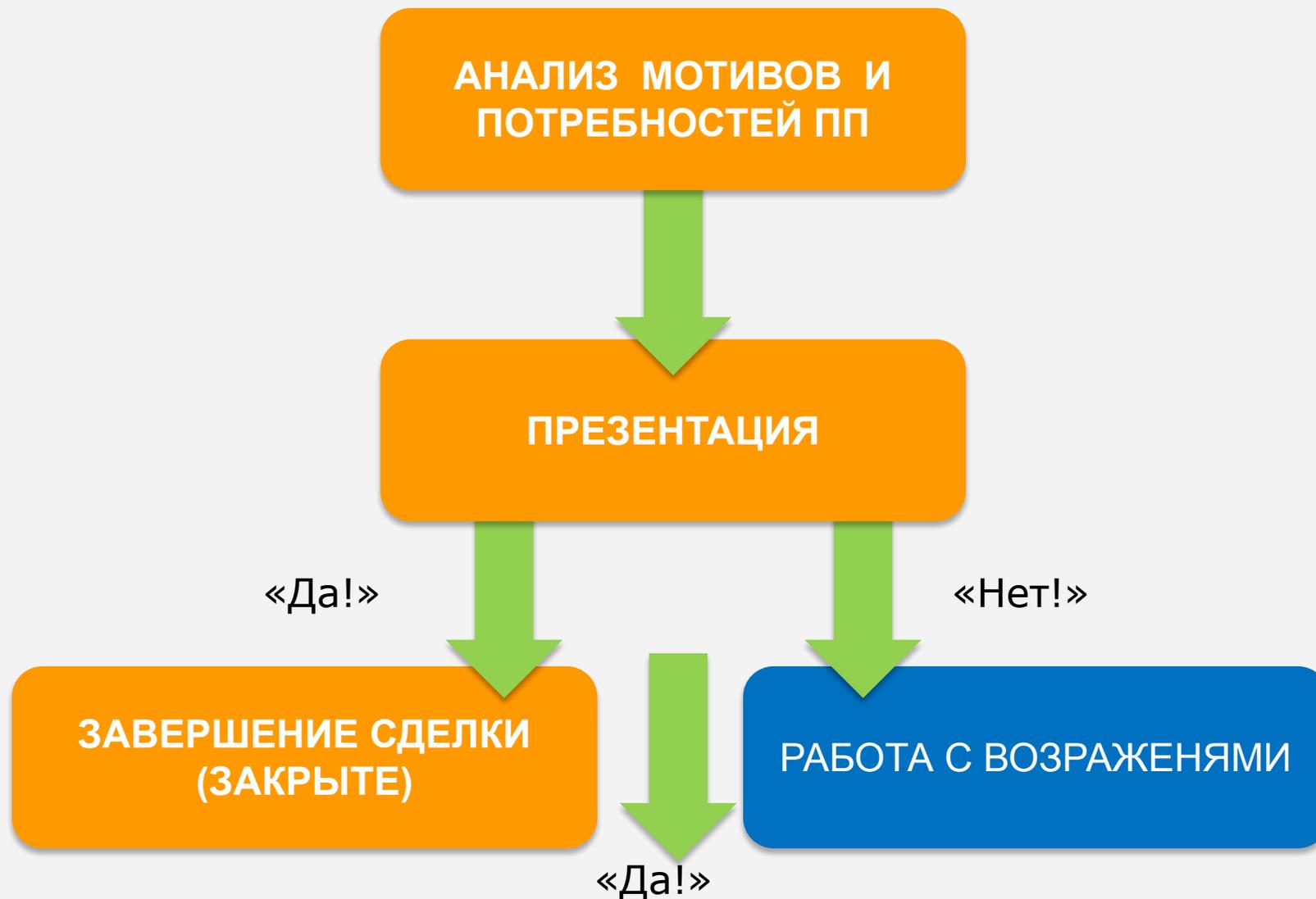
Школа

1. Правило презентаций
2. Ценность мероприятий



Подключение. Работа с возражениями.

Структура Подключения



Подключение. Презентация.



Подключение. Техника презентации. ЧПВ



Шаг 4. Продажа. Презентация.

Фразы-связки



Подключение. Правила презентации.



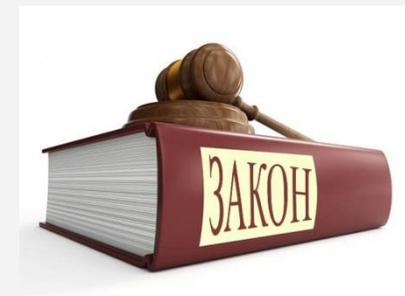
40-50 секунд (максимум)



Ключевые 2-3 Свойства, 2-3 Преимущества, 2-3 Выгоды



Презентуем «столбиком», сначала презентуем свойства, потом преимущества, затем выгоды.



Подключение. Презентация.

ПОКАЖИ ИМ!



ИСПОЛЬЗУЙ НАГЛЯДНЫЕ
МАТЕРИАЛЫ И ПРОДУКТ



КАРТИНКА ЗАМЕНИТ ТЫСЯЧУ
СЛОВ



ЭКОНОМЬ ВРЕМЯ И ПОМОГАЙ
ПОНИМАТЬ

Подключение. Презентация.



Подключение. Завершение сделки.

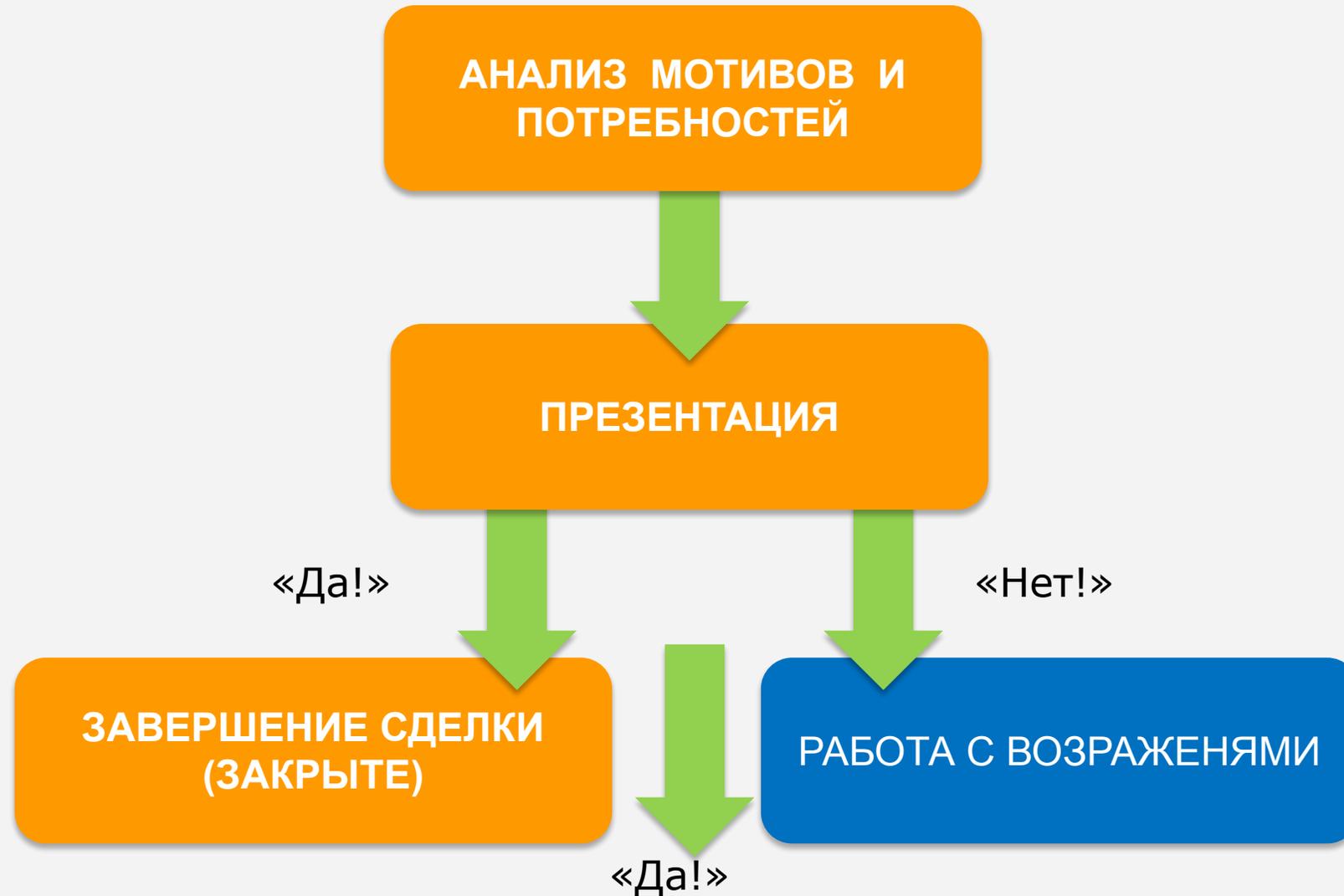
ЦЕЛЬ
ЭТАПА

УСЛЫШАТЬ “ДА” !!!

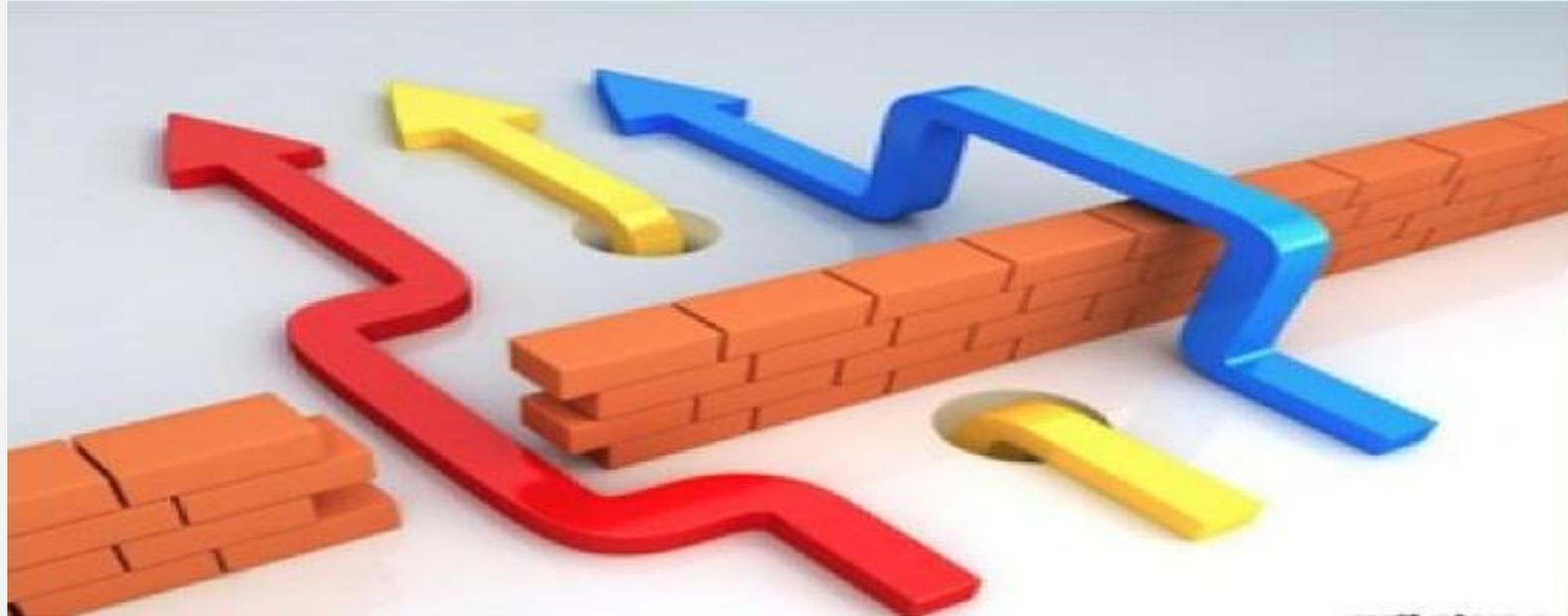
Достичь договоренности с
потенциальным партнером



Подключение. Работа с возражениями.



Подключение. Работа с возражениями.



ОПРЕДЕЛЕНИ
Е
ПОТРЕБНОСТ
ЕЙ

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

ЗАКРЫТИЕ
СДЕЛКИ

РАБОТА с ВОЗРАЖЕНИЯМИ



НОВЫХ
свершений