

Технология
продаж
PPC «Воронеж»

2021г

Для чего нужно продавать дополнительные услуги?

- ➔ Неограниченные возможности заработка
- ➔ Благодаря твоим продажам магазин может снизить норму выработки на 10 процентов
- ➔ Возможность повысить уровень оплаты труда



ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖ

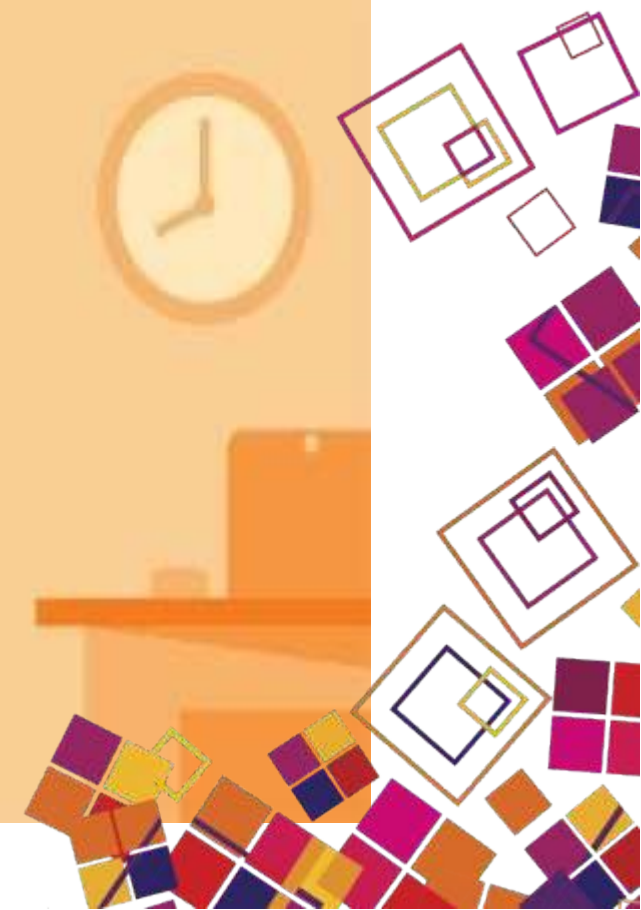


ШАГ 1: ВСТУПЛЕНИЕ В КОНТАКТ

Цель: установить контакт, перевести клиента из пассивного состояния в активное

Этапы:

- Установление зрительного контакта
- Приветствие
- Вступительная фраза



ШАГ 2: ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТИ

Цель: выявить подходящие по требованиям клиента дополнительные услуги

Этапы:

- Открытые вопросы
- Альтернативные вопросы
- Закрытые вопросы



ШАГ 3: ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Цель: представить клиенту услуги, соответствующие его потребностям

Используем:

- Язык выгоды
- Язык клиента
- Демонстрируем товар
- Активный диалог



ШАГ 4: РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ

Цель: развеять сомнения клиента

Технологии отработки возражений:

- Присоединение
- Уточнение
- Сообщение
- Контроль



ШАГ 5: ЗАВЕРШЕНИЕ ПРОДАЖИ

Цель: оставить позитивное впечатление, сформировать желание вернуться

Этапы:

-Проводи клиента на кассу -

Помоги проверить товар -

Попрощайся с клиентом



Спасибо за внимание!
Удачных продаж!