

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

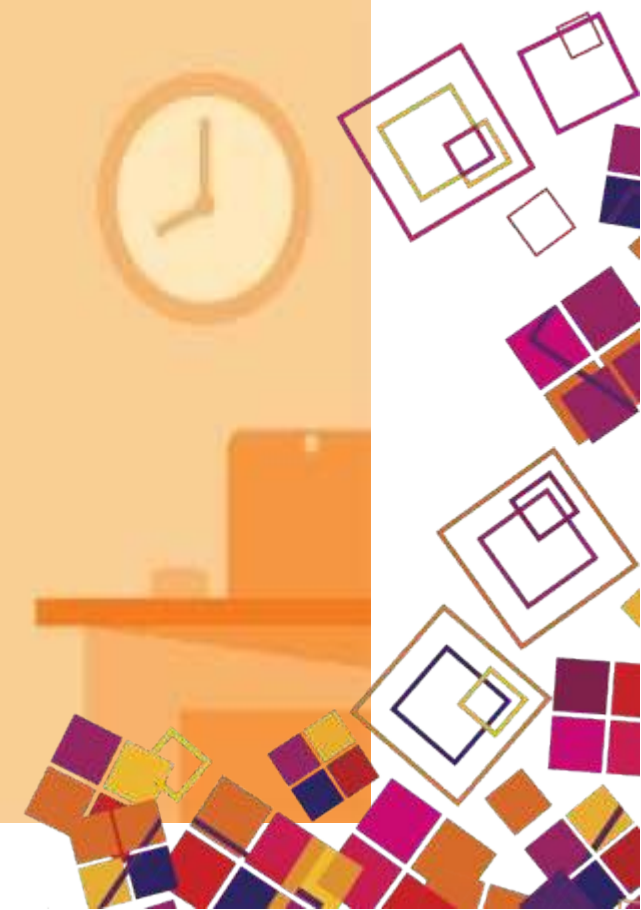


# ШАГ 1: ВСТУПЛЕНИЕ В КОНТАКТ

*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!**