«Академия ИТС» по продажам сервисов 1С:ИТС

Занятие №2.

Мотивация клиента и цели менеджеров.

Романов Д.Ю.

Менеджер по развитию продаж сервисов 1С:ИТС

E-mail: romd@1c.ru

Программа повышения культуры продаж сервисов 1С:ИТС в 2017 году.

ФИРМА "1С"

Действия клиента перед звонком Вам:

1. Клиент осознал наличие проблемы или потребности в чем-либо.
2. Он ищет того кто может ему помочь.
3. «Собрался с силами».
4. Набрал номер.
5. Дождался ответа нужного специалиста.

Задачи для менеджера на прием входящего звонка.

1. Продать.
2. Отправить коммерческое предложение и счет (+ все обещанные материалы).
3. Зафиксировать дату и цель следующего звонка.

Если главная задача «продать» не выполнена – две оставшиеся задачи обязательны для исполнения.

Занятие №2.

Мотивация клиента и цели менеджеров.

Занятие закончено!

Для доступа к следующему занятию Вам необходимо выполнить домашнее задание!

ФИРМА "1С"