

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПРОДАЖИ: ПОЛЕВАЯ ПРАКТИКА

Первый Колледж Южного Университета
P&G, Ростов-на-Дону, 13-14 марта, 2003 г.

P&G

Полевая практика. Зачем?

- Обмен опытом
- Расширение кругозора
- Определение стратегии реального клиента
- Концептуальная презентация на практике
- Закрепление практических навыков

Как ?

- Четыре группы
- Сбор и отъезд **ровно** в **8:45**
- Визиты к четверем клиентам
- 7 шагов визита:
 1. Модератор дает краткое описание района и клиента – 3 мин
 2. Модератор дает общее задание группе – 2 мин
 3. Модератор дает индивидуальное задание каждому – 5 мин
 4. Группа работает в торговой точке – 10 мин
 5. Модератор с группой заполняет анкету рабочего листа – 10 мин
 6. Группа отвечает на вопросы рабочего листа – 5 мин
 7. Группа составляет план PSF презентации – 10 мин
- Презентация в офисе (10 мин)

Вопросы по материалам

- Списки групп
- Маршруты
- Время
- Рабочие листы
- Темы презентаций
- Презентация в офисе
- Что такое концептуальные продажи?
- Какие бывают стратегии у клиентов?

Ждем всех завтра ровно в

8:45

!!!