



Э ф ф е к т и в н а я п р о д а ж а

Ростелеком



ПРАВИЛА РАБОТЫ НА ТРЕНИНГЕ



Как начать продавать

1. Начать предлагать
2. Предлагать то, что **НУЖНО** клиенту

Этапы техники продаж

01

**Подготовка
к продаже**

02

**Установление
контакта**

03

**Выявление
потребности**

04

**Презентация
продукта**

05

**Работа
с реакцией
клиента**

06

**Завершение
контакта**

ВН. Внешние камеры



ВН. Внутренняя камера





Wink

Лучшие ТВ-каналы,
сериалы и фильмы в одном
приложении

Возможностей, конечно, гораздо больше!



Интерактивная программа ТВ

Легко понять- что сейчас транслируется на каждом ТВ-канале



Персональные профили

Можно создать профиль для каждого члена семьи со своими вкусовыми предпочтениями



Родительский контроль

Возможность ограничения нежелательного контента для детей



Управление просмотром

Можно поставить на паузу, перемотать, посмотреть программы за последние 3 дня (архив телепередач)



Караоке и радио

Тысячи песен разных жанров с доступом на месяц и возможность слушать радиостанции



Система рекомендаций

Персональная подборка фильмов и сериалов на основании истории просмотра

ГАРАНТИЯ +

Ростелеком



**2 г л а в н ы х
п р а в и л а**

п р е з е н т а ц и и :

**С в о й с т
в о -
в ы г о д а**



**И н д и в и д у а
л ь н а я
п р е з е н т а ц
и я**

П р а к т и к у м

- 1 Пробуем узнать потребности клиента и предложить именно то, что ему нужно
- 2 Каждый участник в команде может презентовать услуги
- 3 Клиент может уйти, обидеться и рассказать 3 друзьям, что его недостаточно хорошо консультировали или если предлагали не те услуги, которые ему нужны
- 4 Вопросов будет столько, сколько необходимо для того, чтобы клиент согласился либо отказа клиента.

















