

ОТДЕЛ ПРОДАЖ



Содержание

- ❖ **Типы продаж**
- ❖ **Этапы продаж**
- ❖ **Функции отдела продаж**
- ❖ **Задачи менеджера по продажам**

ТИПЫ

Входящие
продажи



Маркетинг



Самостоятельно
приходящие Лиды

Активные
продажи



Прямые продажи по
базе (горячий
клиент)



Доведение до
сделки

Этапы продаж



1. Подготовка к продаже (Сама настрой)

2. Установления контакта

**3. Выявление формирования
потребностей**

4. Презентация продукта

5. Работа с возражениями

6. Заключение сделки

7. Самоанализ



Задачи менеджера по

Продажам:

- Обзвон не зарегистрированных клиентов по CRM системе;
- Помощь в заполнении анкетных данных;
- Привлечение клиентов;
- Обзвон закрытых сделок, делая повторные продажи;
- Сократить кол-во не зарегистрированных клиентов;
- Сократить кол-во не подписанных клиентов;

ВЫЯВЛЕНИЯ ПОТРЕБНОСТИ



Установление контакта

Типы клиентов



Горячий клиент

- покупатель, который сам инициирует контакт с продавцом и готов к дальнейшему диалогу

Тёплый клиент

- покупатель, который готов отвечать на ваши вопросы и готов говорить, что ему нужно

Холодный клиент

- покупатель, который не хочет общаться, разговаривать, отвечать на вопросы