

# 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