

# ПРОДАЖА

Что такое продажи

Докладчик

Мнацаканян Сергей

Директор по развитию

ГК «Комплексная автоматизация»

# ТЕРМИН

- Продажа (*sale, selling*) – факт (событие, сделка) обмена товара и (или) услуги на их денежный эквивалент.
- Продажа – процесс (менеджмент) согласования условий обмена товара на его денежный эквивалент в котором участвуют продавец и покупатель, заинтересованные в сделке по продаже.
- В процессе продажи каждый из участвующих имеет свою задачу и преследует свою цель, но объединяет их предмет продажи – товар или услуга в обмене которой на деньги заинтересованы обе стороны.

Место процесса  
«ПРОДАЖА» в  
жизни компании

Продажники взаимодействуют со всеми отделами  
и подразделениями компании



## Основные этапы. Классика.

# КЛАССИКУ НАДО ЗНАТЬ!

- установление контакта;
- выявление потребности;
- аргументация и презентация товара и условий сделки и аргументация в пользу совершения сделки на предложенных условиях,
- ответ на возражения;
- осуществление продажи (фиксация сделки).

# Моя точка зрения

ПРОДАЖИ – процесс непрерывный



# ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Презентация – это инструмент



# ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Презентация – это инструмент



# ПРЕЗЕНТАЦИЯ · ЭТАПЫ

КАК БЫЛО



# ПРЕЗЕНТАЦИЯ · ЭТАПЫ

КАК БУДЕТ



# ПРЕЗЕНТАЦИЯ ЭТАПЫ

КАКИЕ ВЫГОДЫ ПОЛУЧИТ КЛИЕНТ



ПРЕЗЕНТАЦИЯ

·  
ЭТАПЫ

ОБЩЕНИЕ!



КОНЕЦ!

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!