

Технология эффективных продаж



**ОЛЕСЯ
КОВАЛЬСКАЯ**
Элитный Ведущий
Лидер Бизнес-Группы

1. Составление списка «100»
2. На Мастер-классе
3. Рекомендации
4. Анкетирование или тестирование
5. Гостевые вечера





- Внешний вид
- Наличие материалов
- Наличие продукции





- Отношение к Компании
- Отношение к продукции
- Отношение к своему делу
- Компетентность
- Мотивация на продажу
- Развитые навыки и умения

- Присоединитесь
- «Отзеркаливайте»
- Находите сходства и используйте ключевые фразы



- Открытые вопросы
- Закрытые вопросы



Вид продукта



Назначение



Основные ингредиенты



Преимущества

Безопасность





- 1. Необоснованное возражение**
- 2. Искреннее, но необоснованное**
- 3. Искреннее и обоснованное**
- 4. Фундаментальные возражения**



- 20 КЛАССОВ В МЕСЯЦ
- 20 ЗВОНКОВ ЕЖЕДНЕВНО
- 4 НОВИЧКА В МЕСЯЦ
- 16 Б.Е. В МЕСЯЦ
- 40 000 РУБ ЛИЧНЫХ ПРОДАЖ/МЕСЯЦ
- 100 КЛИЕНТОВ
- 100 000 МИНИ-СКЛАД
- 50 КОНСУЛЬТАНТОВ В КОМАНДЕ
- 60 000 КОМИССИОННОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ





**ОЛЕСЯ
КОВАЛЬСКАЯ**
Элитный Ведущий
Лидер Бизнес-Группы