5 ETAPÓW SPRZEDAŻY

1. Przywitanie
2. Badanie potrzeb
3. Prezentacja
4. Zamknięcie sprzedaży
5. Zakończenie



1 Przywitanie

Dzień dobry | Witam Pana/Panią | W czym mogę pomóc? Czego Pan/Pani szuka? | Do jakich celów potrzebny jest Panu/Pani komputer?

2 Badanie potrzeb

Samorealizacja | Estetyczna | Poznawcza | Szacunku i uznania Przynależności | Bezpieczeństwa | Fizjologiczna

3 6 elementów kompozycji w prezentacji

Przekonująca | Uczestnictwo | Uzasadnienie | Pomoce wizualne Teatralizacja | Pokaz produktu

4 Metody zamknięć sprzedaży

Pośpiechu | Prawo do reklamacji | Odpowiedzi twierdzących Oczywista oczywistość | Małe kroki

5 Zakończenie sprzedaży

Rozluźnienie atmosfery | Możliwość kupna dodatkowego produktu Utwierdzenie w dokonanym wyborze

AVG. CORE

Więcej materiałów znajdziesz na stronie www.dystronet.pl