

Автор: admin
05.06.2014 14:15 -

Видео тренинг по продажам. Часть 5. Выяснение потребностей. Тренинг продаж Евгения Котова

{youtube}VlsvHO8o_T0{/youtube}

Описание:

24 и 25 октября 2014 года в Москве состоятся два семинара-практикума Евгения Котова: «Высшая Лига Продаж» и «Профессиональная работа с возражениями»!

Подробную информацию о тренинге «Высшая Лига Продаж» читайте по ссылке:
http://www.pg-consult.ru/images/VLP_2...

Информацию о тренинге «Профессиональная работа с возражениями» вы можете получить по ссылке:
http://www.pg-consult.ru/images/PRV_2...

Узнайте подробнее по телефону: +7 495 792 99 62

Это 5-ый фрагмент демонстрационного семинара "Техника повышения продаж". Что же хочет клиент? Кроме низкой цены, высокого качества и отличного обслуживания клиент ничего не хочет - могут считать некоторые продавцы! На самом деле есть целая технология того, как выяснить потребность клиента, т.к. не всегда предложение хорошей цены покупателю приводит к продажам.

Итак общение с клиентом построено (это мы прошли в 4 части). Но начать рассказы о продукте или услуге - это сейчас будет фальшстарт. Есть еще один шаг перед тем, как вы блеснете своими познаниями в продукте / услуге и способностью уверять покупателя, что ему это крайне необходимо. Этот шаг - **ВЫЯСНЕНИЕ ПОТРЕБНОСТИ**. Перед тем, как делать демонстрацию или презентацию чего-то, нужно узнать, что именно ценно для вашего клиента. Иначе вы рискуете рассказать не о том. При общении с клиентом важно соблюдать правило двустороннего общения. Это даст вам расположение клиента и стопку информации о его потребности, что для него ценно и чего он точно не хочет. Этот шаг - это основной источник информации для следующей презентации! Задайте несколько вопросов, дайте клиенту описать своё желание или продукт, что он ищет. Если он не общителен, не проблема, приступайте к презентации. Но не упустите возможность узнать важные для вашего клиента моменты.

Продолжительность: 9:05

Владелец видео: Евгений Котов (Practicum Group)

Закажите тренинг Евгения Котова: +7 (495) 792 99 62, info@pg-consult.ru

*Данное видео является собственностью Евгения Котова и компании "Practicum Group". Т.к. данное видео находится в открытом доступе, компания "Practicum Group" не несет ответственности за размещение его на сторонних ресурсах. Евгений Котов и компания

Автор: admin

05.06.2014 14:15 -

"Practicum Group" не разделяют мнение и взгляды физических и юридических лиц, которые размещают данное видео и/или его часть на своих ресурсах.

Пожалуйста, при копировании любого материала с ресурса компании и/или с эмблемами компании помните, что его копирование, полное или частичное, равно как и изменение, полное или частичное, разрешено только с письменного одобрения Евгения Котова или уполномоченного представителя ООО «Практикум Групп» и при указании прямой ссылки на сайт www.pg-consult.ru и автора материалов - Евгения Котова.