Автор: admin
22.09.2014 19:51 -

Видео тренинг по продажам. Часть 2 - Золотые основы продаж. Евгений Котов. Тренинг продаж.

{youtube}9yFM-N4Xubg{/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 2-ой фрагмент демонстрационного семинара "Техника повышения продаж". Посвящен основам продаж, тому, на чём строятся современные успешные продажи. Речь идет о действиях продавца, которые вызывают сомнения клиента, а за тем и возражения. Как продавать, как общаться, чтобы клиент ПОКУПАЛ, а не исчезал под предлогом Я ПОДУМАЮ и т.д.? Ответ в этих 10 минутах.
Ведущий - бизнес-тренер Евгений Котов.
Официальный сайт http://www.pg-consult.ru

Часто продажи могут срываться из-за возражений клиента. Которые могут по-разному звучать: от "нет", до "спасибо, я подумаю" и даже "хорошо, завтра зайду и куплю", а после он пропадает. Что вызывает подобные возражения? И что вызывает ДЕЙСТВИЕ покупателя, т.е. покупку? Этот тренинг посвящён Логике, или, другими словами, доводам, а так же Эмоциям. Зачастую это вызывает проблемы в продажах. Часто продавцы засыпают покупателя доводами о товаре и сервисе, забывая о том, что человеку должно быть приятно и комфортно общаться. Искусство продавать и общаться заключается ещё и в том, чтобы делать это естественно. Когда делаете презентацию, не важно какой это этап продаж и ниша рынка, не забывайте, что помимо доводов, продавать эмоции. Удобство и комфорт для клиента - это шаг к его лояльности и доверию.

Продолжительность: 9:59
Владелец видео: Евгений Котов (Practicum Group)

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

Больше о продажах и сервисе в Библиотеке продавца на сайте компании:
http://www.pg-consult.ru/pg

_____

*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 "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.