Автор: admin
29.01.2014 16:03 -

Видео тренинг по продажам. Часть 4. Установление контакта. Тренинг продаж Евгения Котова.

{youtube}CUnx4W57ZEc{/youtube}
Описание:
24 и 25 октября 2014 года в Москве состоятся два семинара-практикума Евгения Котова: «Высшая Лига Продаж» и «Профессиональная работа с возражениями»!

Это два взаимосвязанных тренинга, где «Профессиональная работа с возражениями» является логическим продолжением тренинга «Высшая Лига Продаж».

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 4-ый фрагмент демонстрационного семинара "Техника повышения продаж". Видео говорит о том, как общаться с клиентом. Как наладить хорошее отношение перед тем, как рассказывать о продукте или услуге.

Клиент зашёл в торговый зал и может возникнуть мысль "Раз он тут, значит его интересует товар этого зала". Продавец или менеджер подходит и начинает рассказывать, т.е. делать презентацию. В этот же момент у клиента, зачастую, возникает мысль "Сейчас будет продавать!" Как часто Вы покупаете что-то, когда заходите "посмотреть" или даже намерены купить? Дело как раз в идее клиента о том, что ему "хотят продать". Естественно, это работа продавца. При продажах по телефону дело обстоит ещё сложнее. Т.к. там продавец может совсем не знать, что нужно клиенту, он только догадывается. Суть шага установление контакта, это наладить общение с клиентом. Чтобы клиент не "боялся" менеджера и мог спокойно рассказать, что ищет, зачем пришёл и т.д. Правильное прохождение этого шага позволяет наладить общение с клиентом. Часто на этом шаге делается продажа эмоции - всего одна или две фразы. После того, как продавец "по-человечески" пообщались с клиентом, без навязывания и глухого высказывания плюсов продукта / услуги, следует выяснение потребности.

Продолжительность: 10:01
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 "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.