



Продажи

Как эффективно продавать

- 1.** Звонить сразу в течени 5 минут.
Увеличивается вероятность в разы в продажи, как показывает аналитическая компани чем 30 минут
- 2.** Подготовиться возражениям и решать их
- 3.** Делать минимум 6 попыток
Если звонить писать, сообщения лучше минимум 6 раз, увеличивается в x2.
- 4.** Познакомиться, и попросить уделить 5 минут.Спросить удобно ли говорить
- 5.** Спин продажа, спросить почему он оставил заявку
Заставить продавать себя
- 6.** Узнать потребности и давать решения
- 7.** Акцент на то что волнует и боли клиента
- 8.** Мини презентация
- 9.** Меньше говорить, больше слушать
- 10.** Всегда ставить цель и договариваться о цели
- 11.** Улыбаться во время разговора

12. Задавать вопросов больше

Не допускать ответов Да - Нет

13. Говорить то что важно для клиента

14. Говорить так будто клиент уже купил

15. 5 квалификационный вопросы

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: <https://checklists.expert>

как это убрать?