



Продажи

Как эффективно продавать

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

Задавать вопросов больше

Не допускать ответов Да - Нет

Говорить то что важно для клиента

Говорить так будто клиент уже купил

5 квалификационный вопросы

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

как это убрать?