



ОТПРАВКА КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ (КП)

- СОСТАВИТЬ КП В СООТВЕТСТВИЕ С АКТУАЛЬНОСТЬЮ ЦЕН
внести в КП свои контактные данные
- СОСТАВИТЬ ОКБ И РАЗБИТЬ ЕЕ НА РЕГИОНЫ И ОТРАСЛИ
ОКБ -общая клиентская база
- ПРОЗВОН И РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ ВАЖНО! ВЫЙТИ НА РАЗГОВОР С ЛИЦОМ ПРИНИМАЮЩИМ РЕШЕНИЕ

ВАЖНО! преодолеть не менее 2-3 возражений
- "ПОДОГРЕВ" ИНТЕРЕСА КЛИЕНТА, "ПОКУПКА" ВРЕМЕНИ ДЛЯ ПРЕЗЕНТАЦИИ

ВАЖНО! не нужно выливать на клиента все свои конкурентные преимущества в первом разговоре. Необходимо заинтересовать клиента.
- ЗАПРОСИТЬ E-MAIL ДЛЯ ОТПРАВКИ КП И ДАТЫ, КОГДА МОЖНО ПЕРЕЗВОНИТЬ ПО РЕЗУЛЬТАТУ

пометить в списке ОКБ в какой день необходимо связаться с клиентом и ОБЯЗАТЕЛЬНО перезвонить
- ОТПРАВКА КП
- ПЕРЕЗВОНИТЬ В УКАЗАННЫЕ СРОК

ДЛЯ ПРОРАБОТКИ КЛИЕНТА ТРЕБУЕТСЯ НЕСКОЛЬКО "ПРИКОСНОВЕНИЙ " К НЕМУ.