Чек-лист | Эксперт

ЧЕК: подготовка к переговорам

- [ ] 1. ЗНАКОМ С БИЗНЕСОМ / ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КЛИЕНТА

  Изучи сайт или социальные сети клиента на понимаете его основной деятельности

- [ ] 2. ЗНАЮ СФЕРУ ИНТЕРЕСОВ КОМПАНИИ / ЛИНОСТИ

  Обратите внимание на: 1. миссию компании / личности 2. хобби / увлечения 3. профессиональные достижения / нерешенные вопросы. Это поможет вам подобрать: 1. темы для смолл толка 2. составить опрос по потребности 3. правильно привлечь внимание клиента к презентации

- [ ] 3. ЗНАЮ С КЕМ СТОИТ ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРЫ

  Знаю имя человека, влияющего или принимающего решение (по имени, должности и возможностям влияния на решение)

- [ ] 4. ЗНАЮ ПРЯМОЙ КОНТАКТ ЛВР / ЛПР

  Знаете где и как можно связаться с лицом, влияющим или принимающим решение. Рекомендуем использовать: 1. общие с клиентом сообщества ВК / Тг 2. использовать учетную запись клиента в деловых соц. сетях (типа Tenchat)

- [ ] 5. ЗНАЮ ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ СВОЕГО ОППОНЕНТА

  1. стиль переговоров 2. раздражители 3. сферы интересов 4. явные потребности

- [ ] 6. УСТАНОВИЛ ЦЕЛИ НА ПЕРЕГОВОРЫ

  Понимаю с каким минимальным и максимальным результатами должны состоятся переговоры.

- [ ] 7. ПРЕДПОЛАГАЮ ВОЗРАЖЕНИЯ КЛИЕНТА И ЗНАЮ ЧТО ОТВЕТИТЬ

  Повтори возможные возражения и аргументы по своему продукту - будь готов к ответу, чтобы не замешкать в самый ответственный момент.

- [ ] 8. Я ГОТОВ МОРАЛЬНО

  1. меня не отвлекают посторонние мысли 2. у меня рабочее позитивное настроение 3. я не тащу посторонние эмоции в переговоры с оппонентом

- [ ] 9. Я ВЫГЛЯЖУ В СООТВЕТСВИИ С ДРЕСС-КОДОМ ВСТРЕЧИ

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

как это убрать?