



Как уже сейчас и в будущем снизить зависимость от профессиональных качеств продавцов, увеличив при этом их результативность!

Андрей Куршубадзе

Консультант по продажам, бизнес-тренер 8-910-797-72-27 www.kurshubadze.ru



Ключевые определения темы

Продажа - это ИЗМЕНЕНИЕ УБЕЖДЕНИЯ клиента, в результате чего он совершает неоднократно покупки на условиях, которые изначально озвучил менеджер по продажам или максимально к ним приближенным.

Ключевые определения темы

Опыт продаж - это УМЕНИЕ принимать решение о том, какое сделать следующее действие в зависимости от реакции клиента и **УМЕТЬ** добиться цели данного действия.

Иммерсивный театр

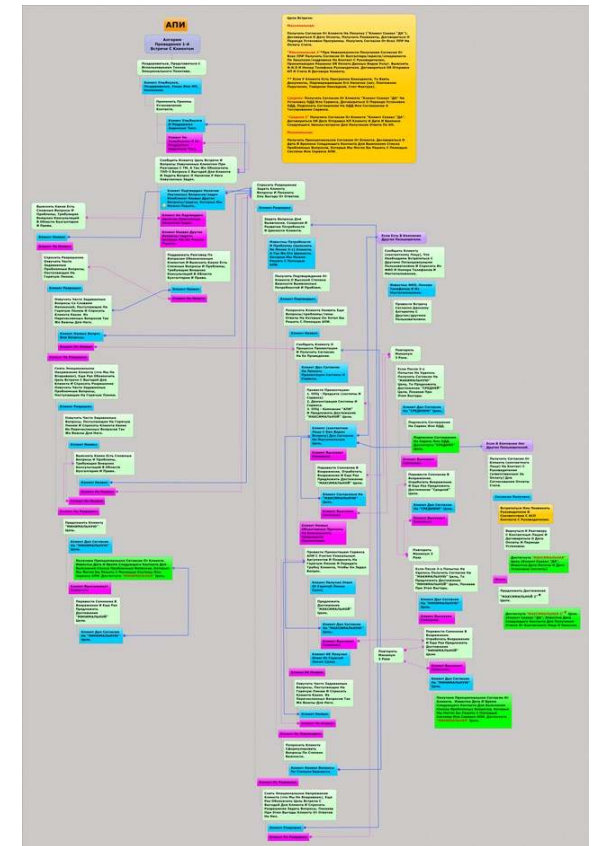
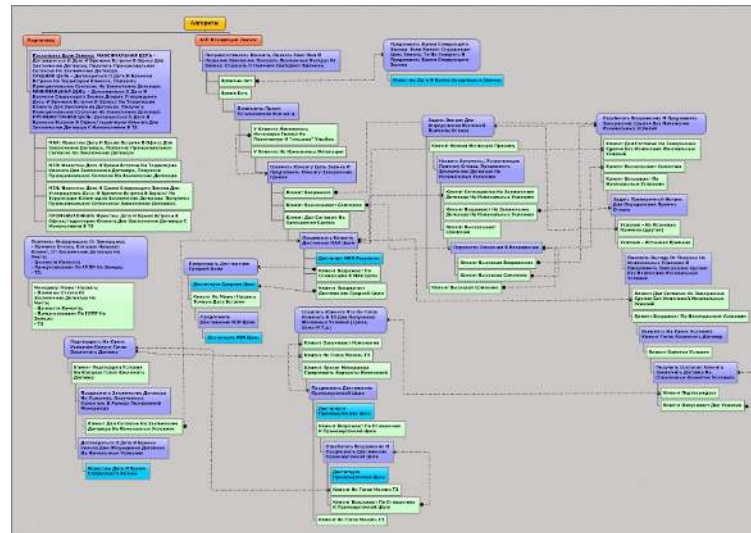
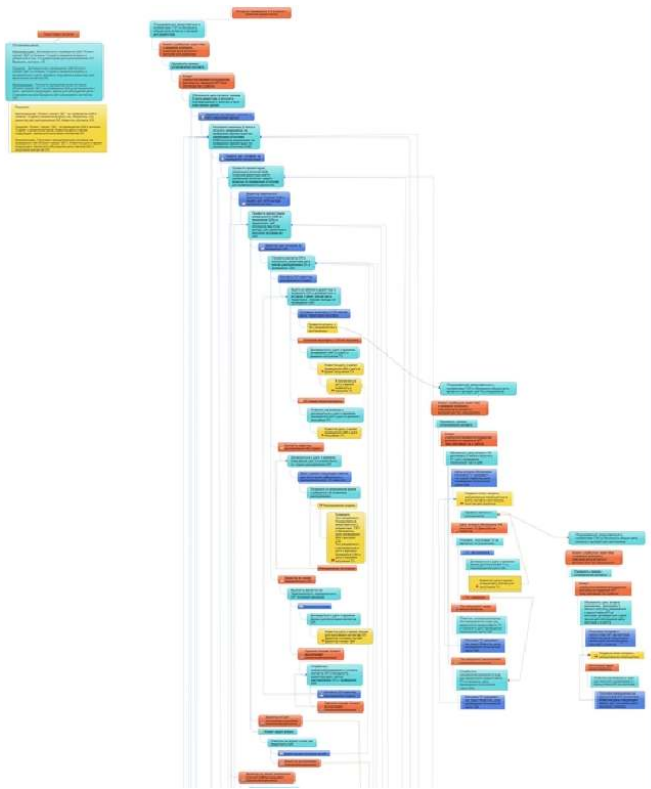
Постановка «Противоречивый путь продавца»



Эпизод «Входящий звонок»



Пример алгоритма стандарта продаж (АСП)





Как уже сейчас и в будущем снизить зависимость от профессиональных качеств продавцов, увеличив при этом их результативность!

Андрей Куршубадзе

Консультант по продажам, бизнес-тренер 8-910-797-72-27 www.kurshubadze.ru