

ЦИКЛ УСПЕШНОЙ ПРОДАЖИ

A(1-2). ПОДГОТОВКА КОНТАКТА.
B(3-4). ОРИЕНТАЦИЯ В КЛИЕНТЕ.
C(5-7). УБЕЖДЕНИЕ КЛИЕНТА.
D(8-9). ЗАКРЕПЛЕНИЕ КЛИЕНТА.



Создание отношений.
Постпродажное обслуживание.

9

Обратная связь. Анализ
взаимодействия.

8

D

Завершение продажи

7

Ответы на вопросы.
Преодоление возражений.
Аргументация.

6

C

5

Презентация продукта
с опорой на ценности клиента.

B

4

Системный сбор информации.
Выявление потребности.

3

Установление контакта.
Присоединение.

A

2

Предварительный сбор информации
о клиенте (если есть возможность).

1

Намерение успешного продавца -
продажа и извлечение прибыли.