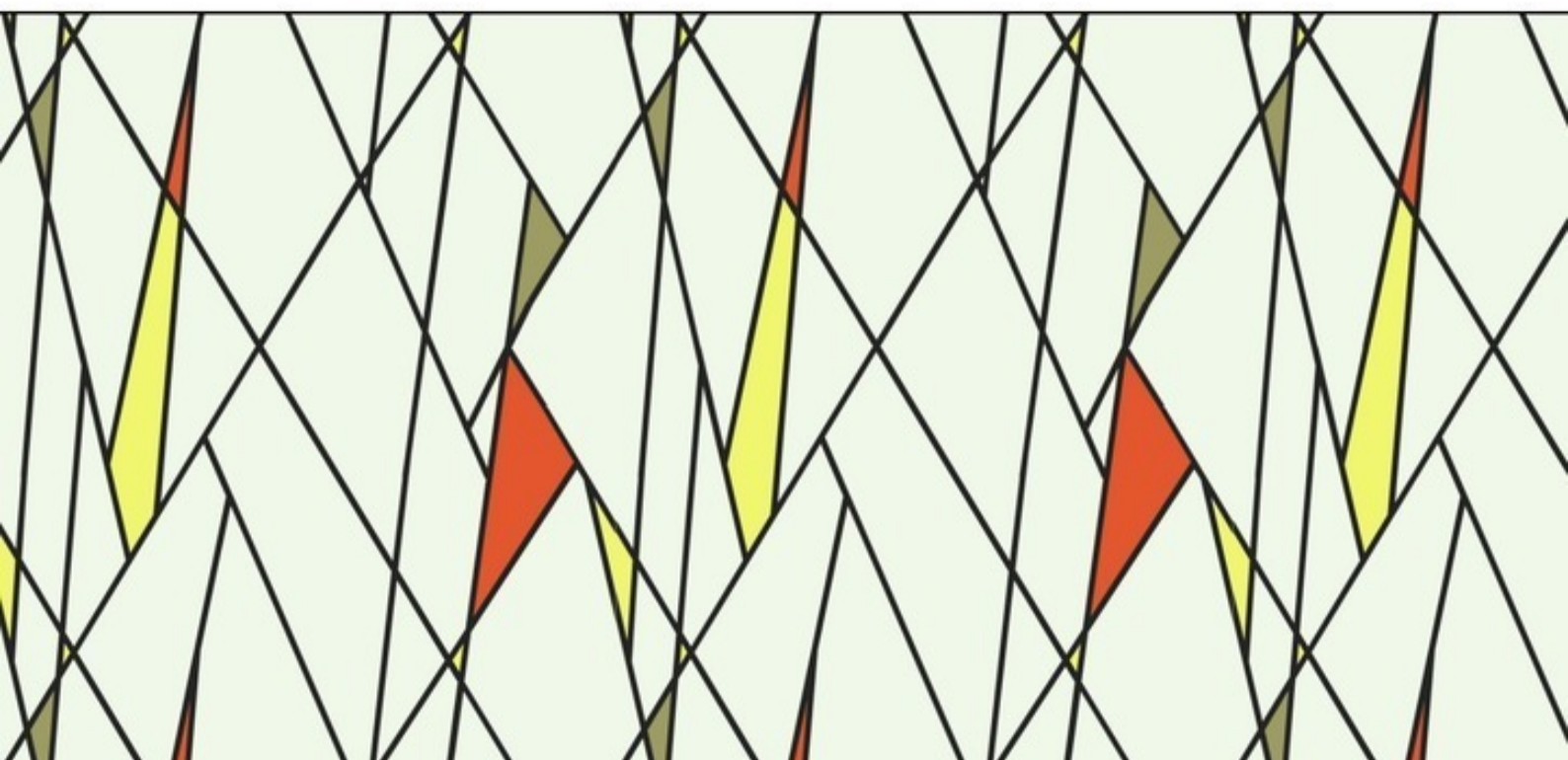


Роман Елизаров

*Начинающему
менеджеру
по продажам*

Успешных продаж!



Роман Елизаров

**Начинающему менеджеру
по продажам. Успешных продаж!**

«Издательские решения»

Елизаров Р.

Начинающему менеджеру по продажам. Успешных продаж! /
Р. Елизаров — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-909905-1

Книга для людей, которые только начинают свой путь в продажах. Полученные знания будут являться большим подспорьем для начинающих продавцов и бизнесменов. В книге Вы узнаете о основных этапах продаж, а так же о том, что необходимо сделать для того, чтобы встреча или телефонный звонок были наиболее эффективными. Приобретайте книгу и становитесь профессионалами своего дела! Желаю всем моим читателям успешных продаж!

ISBN 978-5-44-909905-1

© Елизаров Р.
© Издательские решения

Содержание

Начинающему менеджеру по продажам	6
Активные продажи	6
ЭТАП 1	7
Конец ознакомительного фрагмента.	8

Начинающему менеджеру по продажам Успешных продаж!

Роман Елизаров

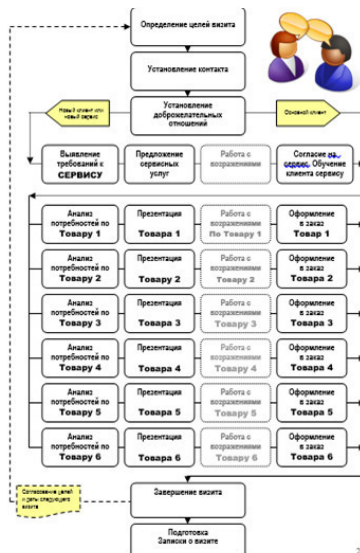
© Роман Елизаров, 2018

ISBN 978-5-4490-9905-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Начинающему менеджеру по продажам

Активные продажи



ЭТАП 1

Постановка целей на визит

ЦЕЛЬ этапа:

Представить себе и конкретизировать конечное состояние, к которому необходимо прийти Менеджеру по продажам в результате хода переговоров

PS: Проблема неэффективности 80% переговоров заключается вовсе не в том, что менеджер не достаточно владеет техниками продаж. Техники заложены в большинстве из нас на бессознательном уровне, как элемент общечеловеческих отношений. Причина в том, что менеджер весьма расплывчато понимает, что он желает получить в результате данного контакта с клиентом.

КРИТЕРИЙ ВЫПОЛНЕНИЯ ЦЕЛИ:

Поставленные менеджером цели *записаны* в задание, соответствуют информации о клиенте в карточке, направлены на продажу, соответствуют стратегии: «Захватить или Удержать, или Развивать», являются конкретными и достижимыми

ТЕХНИКА ИСПОЛНЕНИЯ:

Выполняется в офисе перед выходом на сегмент. Если это невозможно, то непосредственно перед контактом с клиентом.

Менеджер изучает информацию в карточке. Если с момента последнего визита, цель поставленная на данного клиента, не потеряла актуальность исходя из данных о закупках клиента, то цель сохраняется.

Если цель потеряла актуальность (например, клиент уже купил расходные материалы через операторов), то цель необходимо сгенерировать и записать прямо перед дверью.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.