

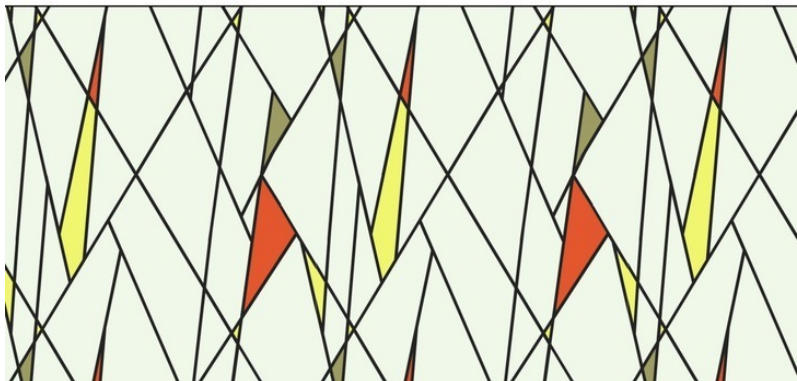
Роман Елизаров

---

*Начинающему  
менеджеру  
по продажам*

---

Успешных продаж!



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

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=34395400](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=34395400)  
ISBN 9785449099051*

**Аннотация**

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!

# Содержание

Начинающему менеджеру по продажам	5
Активные продажи	5
ЭТАП 1	6
Конец ознакомительного фрагмента.	8

**Начинающему  
менеджеру по продажам  
Успешных продаж!**

**Роман Елизаров**

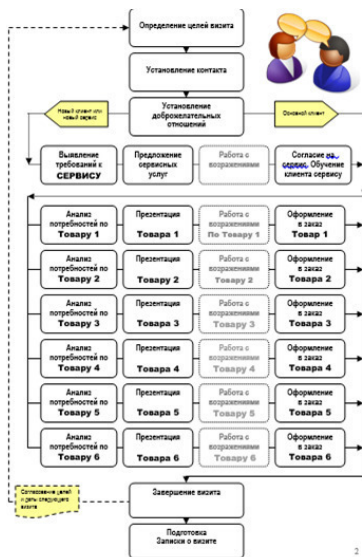
© Роман Елизаров, 2018

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.