



АКТИВНІ ПРОДАЖІ: ТАКТИКА І ПРАКТИКА



LVIV HANDMADE CHOCOLATE



АКТИВНІ ПРОДАЖІ: ТАКТИКА І ПРАКТИКА



LVIV HANDMADE CHOCOLATE



LVIV HANDMADE CHOCOLATE

Етапи продажу	Активні продажі	Пасивні продажі
Пошук потенційного клієнта	відбувається	не відбувається
Виявлення потреби	відбувається	не завжди
Вплив на вибір клієнта додаткова пропозиція	відбувається	не завжди
Робота з запереченнями	відбувається	ні
Відпуск товару	так	так

Формула AIDA



A - Attention (привертаємо увагу)

I - Interest (створюємо інтерес)

D - Desire (викликаємо бажання)

A - Action (приводимо взаємодію в дію)



LVIV HANDMADE CHOCOLATE



A – Attention

- Гостинність
- Комунікація
(вербальна і невербальна)



LVIV HANDMADE CHOCOLATE



I – Interest D – Desire

- Типологія клієнтів
- Визначення потреб
- Презентація товару







LVIV HANDMADE CHOCOLATE



A – Action

- Додаткова пропозиція
- Ефективне прощання

Подолання заперечень і робота з сумнівами клієнта

-  Класифікація заперечень клієнта
-  Правила роботи із запереченнями та методи їх подолання
-  Що робити, якщо Вас порівнюють з конкурентом
-  Робота з ціною

Прощання

- Завершення діалогу
- Переконавання у задоволеності потреб клієнта
- Ефективне прощання, що викликає у клієнта бажання повернутись



ДЯКУЮ ЗА УВАГУ!



LVIV HANDMADE CHOCOLATE