



Книга продаж

Для продавцов кухонь в салоне

СОДЕРЖАНИЕ

1	Качества Идеального Дизайнера компании по продаже кухонь	4
2	Что надо делать при появлении посетителя в Вашем салоне	5
3	Цели посетителей нашего салона	6
4	Наши цели при работе с клиентом	8
5	Ключевые показатели эффективности продавца кухонь	9
6	Методы «зацепки» Клиента при первом визите в наш салон	11
7	Клиент закажет кухню в нашей компании, если...	13
8	Рекомендуемые фразы приветствия в общении по телефону:	14
9	Методы расположения к себе Клиента	14
10	Клиентская база	15
11	Этапы исходящего звонка клиенту	15
12	Пример разговора (исходящий звонок клиенту):	16
13	Этапы (шаги) при приеме входящего звонка:	16
14	Руководство по планированию звонков	17
15	Сильные аргументы для создания доверия и уважения	18
16	Конкурентные преимущества Вашей компании	18
17	Опасения наших клиентов	20
18	Метод снятия опасения Ваших клиентов	21
19	Сегментация наших заказчиков по их потребностям Методы удовлетворения потребностей определенных групп заказчиков	23
20	Методы увеличения среднего чека	26
21	Методы использования «Воронки Продаж»	27
22	Формирование потребности в товаре или услуге у Клиента	27
23	Как мотивировать заказчика самому приехать к Вам в офис	30
24	Слабые места и способы перевода этих слабых сторон в сильные	31
25	Перевод характеристик нашего товара в выгоды для Клиента	31
26	Вопросы наших клиентов, которые ставят нас в тупик	34
27	Возражение от заказчика - способы преодоления	34
28	Коллекция ошибок. Типичные ошибки продавца в своей работе:	40
29	Важные события или имена в сфере рынка кухонь	41
30	История нашего успеха. Сложные ситуации и методы решения:	43

31	Этапы продаж	44
32	Создатель самой первой в мире кухни	45
33	Решение нереальной задачи в продажах	46

К Читателю

Представленная Вам КНИГА ПРОДАЖ, не претендует на то, чтобы стать окончательным и исчерпывающим руководством.

Эта Книга продаж кухонь была создана коллективными усилиями и лучшими практиками дизайнеров и продавцов кухонь по всему СНГ.

Рекомендую постоянно дополнять это издание Вашим лучшим опытом.

Бизнес-тренер: Виталий Дубовик