

## **Работа с возражениями.**

Если клиент идет на контакт, значит ему можно и нужно продавать.

Цель: выработка навыков правильной аргументации и освоение основных методов работы с возражениями.

Предназначен исключительно для продавцов, прошедших предварительную подготовку.

Программа:

1. Вводная часть.
2. Причины возникновения возражений и их классификация.
3. Профилактика возражений.
4. Три типа поведения клиентов.
5. Алгоритмы работы с различными видами возражений.
6. Практические упражнения.
7. Заключительная часть.

Продолжительность – 6 часов.

Консалтинговая компания «Призма»



+38093 992-43-45



[Prizma.adv@gmail.com](mailto:Prizma.adv@gmail.com)



<http://prizmanik.com.ua>  
<http://prizmanik.prom.ua>



prizma.nik