

## **Семь этапов активной продажи.**

Несмотря на огромное количество новейших техник – это нетленная классика. Она по-прежнему в моде и обеспечивает стабильные результаты.

Цель: формирование базовых навыков активных продаж у сотрудников, которые никогда не проходили обучение продажам, обновление и закрепление навыков у более опытных сотрудников.

Программа:

1. Вводная часть.
2. Подготовка к продаже.
3. Установление контакта.
4. Выявление потребностей.
5. Презентация.
6. Работа с возражениями.
7. Закрытие сделки.
8. Дополнительные продажи.
9. Анализ продаж.
10. Заключительная часть.

Продолжительность – 8 часов.

В тренинге используется большое количество деловых игр и практических заданий.

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