



## Технология продаж.ДПО

- 1 В чём заключается суть способа закрытия сделки «Что я должен сделать для вас?»
- 2 Виды рисков при принятии решения о покупке:
- 3 Что из нижеперечисленного является техниками активного слушания?
- 4 На каком этапе продаж происходит презентация своего коммерческого предложения, или своего продукта?
- 5 Что такое возражение клиента?
- 6 Каков должен быть ваш первый шаг, в ситуации, когда заказчик высказывает вам аргумент, почему он не будет покупать ваш товар (Например, если после вашей замечательной речи он говорит «Все хорошо, но, к сожалению, это стоит слишком дорого»)
- 7 Способ «Альтернативный вопрос» относится к ...
- 8 Что из нижеперечисленного является наиболее эффективным подходом, в случае если вы провели встречу с потенциальным заказчиком и он однозначно и бесповоротно отказался приобрести ваш товар:
- 9 Укажите наиболее точный и полный список видов вопросов
- 10 При работе с вопросами покупателя самое главное, что нужно помнить:

