

217 АРГУМЕНТИРОВАННОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ВЫГОДЫ

❖ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Программа предназначена для сотрудников отделов продаж, использующих финансовые аргументы в своей работе по продаже.

❖ ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

Целью программы является приобретение участниками знаний и навыков углубления аргументации в работе путем сосредоточения внимания клиента на рентабельности и дополнительной ценности предложения и использования в качестве вспомогательного средства аргументации обоснованные расчеты.

❖ КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Использование информации об экономической ситуации клиента
Подготовка, ориентированной на продажу, презентации экономической выгоды предложения
Презентация экономической аргументации представителям клиента
Итоги программы



РЕКОМЕНДОВАННЫЕ ПРОГРАММЫ:

- ✓ 211 Активная продажа
- ✓ 220 Переговоры по продаже в условиях конкуренции