**ПЕРЕГОВОРЫ И ПРОДАЖИ: МЕТОДЫ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ И ПРАКТИКА. ОСНОВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ**

Представьте ситуацию, что вы собрались приступать к продажам по телефону. Ответьте ДА или НЕТ на ваши действия при подготовке к продажам

|  |  |
| --- | --- |
| **Вопрос** | **«ДА» или «НЕТ»** |
| 1. Вы прописали цели звонка |  |
| 2. Вы подготовились к продажам технически, информационно и эмоционально. |  |
| 3. Подготовлены фразы для установления контакта с клиентом. |  |
| 4. Создан банк вопросов (не менее 10). |  |
| 5. Составлена таблица «Характеристики – преимущества – выгоды» |  |
| 6. Даны ответы на вопросы.  - Зачем клиенту ваш продукт?  - Почему он должен купить его именно у вас?  - Почему он должен купить по данной цене?  - Почему он должен купить быстро? |  |
| 7. Выписан список типичных возражений. |  |
| 8. Составлены ответы на эти возражения. |  |
| 9. Прописаны фразы для фиксации договоренностей. |  |
| 10. Для переговоров подготовлены списки своих интересов и интересов своего оппонента. |  |

**Самопроверка:**

Поставьте за каждый ответ «ДА» - 1 балл, за каждый «НЕТ» - 0 баллов

**Результаты:**

**0-5 баллов** – у Вас слабое понимание темы по продажам и переговорам. Но не огорчайтесь – перед Вами интересная возможность профессионального роста. Рекомендуем Вам еще раз внимательно изучить раздаточный материал, вспомнить пройденный видеоурок и повторить упражнения из домашнего задания. После того, как вы повторите изучение урока, приступайте к освоению дополнительной литературы по этой теме.

**6-8 баллов** - у Вас удовлетворительное понимание темы, но Вам надо разобраться в некоторых понятиях. Это важно для поиска осуществления продаж, рекомендуем повторно изучить раздаточный материал и еще раз сделать домашнее задание. После того, как вы повторите изучение урока, приступайте к освоению дополнительной литературы по этой теме.

**9-10 баллов** – Вы отлично разобрались в теме по продажам и переговорам. Вам не требуется повторное изучение урока. Для более углубленного изучения данной темы прочитайте рекомендованную литературу.