

JAK SPRZEDAWAĆ

KLIENTOM

KONKURENCJI?

Checklista
9 kluczowych
słów



IZA KREJCA-PAWSKI

LISTA 9 NAJBARDZIEJ "OKLEPANYCH" ZWROTÓW W ROZMOWACH SPRZEDAŻOWYCH, KTÓRE KLIENCI SŁYSZELI JUŻ SETKI RAZY, A MIMO TO HANDLOWCY WCIAŻ ICH UŻYWAJĄ, TO:

-  Wyróżnia nas jakość
-  Indywidualne podejście do klienta
-  Doświadczony zespół
-  Specjalizujemy się w ...
-  Świetna obsługa posprzedażowa
-  Wieloletnie doświadczenie
-  Usługi „szyte na miarę”
-  Najwyższa jakość za przystępną cenę
-  Kompleksowe podejście

To nie są korzyści, ani efekty biznesowe, tylko ogólne idee, skróty myślowe, stosowane przez 90% firm w swoich prezentacjach.

Dlatego musisz... postarać się BARDZIEJ!
Wejź POZIOM WYŻEJ w umiejętnościach SPRZEDAŻY!

Wejdź w sprzedaży POZIOM WYŻEJ!

WYRÓŻNIA NAS JAKOŚĆ

Lepsza wersja:

INDYWIDUALNE PODEJŚCIE

Lepsza wersja:

DOŚWIADCZONY ZESPÓŁ

Lepsza wersja:

SPECJALIZUJEMY SIĘ W ...

Lepsza wersja:

OBSŁUGA POSPRZEDAŻOWA

Lepsza wersja:

WIELOLETNIE DOŚWIADCZENIE

Lepsza wersja:

USŁUGI „SZYTE NA MIARĘ”

Lepsza wersja:

KOMPLEKSOWE PODEJŚCIE

Lepsza wersja:

NAJWYŻSZA JAKOŚĆ ZA PRZYSTĘPNĄ CENĘ

Lepsza wersja:

Ćwiczenie sprawiło Ci trudność? PRZECZYTAJ EBOOKA "SKUTECZNA SPRZEDAŻ"

Naucz się jak wejść w sprzedaży POZIOM WYŻEJ
i wyróżnić się na tle konkurencji!

JAK WZBUDZAĆ POTRZEBY KLIENTÓW I POKONAĆ OBIEKCJE

Nic nie potrzebuję

Ja już wszystko mam

Konkurencja ma taniej

Jestem zadowolony

SKUTECZNA SPRZEDAŻ

IZA KREJCA-PAWSKI

Opisna oferta klienta	Środek transportu klienta do nowej rzeczywistości (Twoja oferta) i sam przebieg potrzeby	Nowa, lepsza rzeczywistość klienta
Opisna oferta klienta	Techniki prezentacji	Techniki prezentacji
Opisna oferta klienta	Prezentacja oferty	Przykłady wymówek
Opisna oferta klienta	Centry zalety	Przykłady sukcesu innych klientów
Opisna oferta klienta	Opis korzyści	Edukowanie i samowypromowanie
Opisna oferta klienta	Funkcjonalne	Adresowanie potrzeb
Opisna oferta klienta	Skonkretnizowane korzyści	Powody decyzji innych klientów
Opisna oferta klienta	Opis korzyści	Ekspozycyjne korzyści emocjonalne i ekonomiczne

CECHY Z OFERTY **WARTOŚĆ OFERTY**

...to oferta w której czy funkcjonowanie klienta, skutecznie, adresując, przynajmniej jego potrzeby, nie. Twoje wdrażanie w produkt, czy usługę bez...

...to oferta, to klient jest jej gotowy i gotowa, że spełni mu dostarczyć do sprawnego reagowania na jego potrzeby, niezależnie czy najbardziej potrzebny to w jego życie. Dlatego i potrzebny jest sprawnie, zarówno wartości jak i korzyści, nie, zadając o skutecznie struktury prezentacji tak, jak tylko jest, choć jał sam, jak i "nieświadomy", ale jest dostarczenie Ci różnorodnych strategii (maksymalną prezentacji) oferty, najlepiej musi...

...to oferta, to klient jest jej gotowy i gotowa, że spełni mu dostarczyć do sprawnego reagowania na jego potrzeby, niezależnie czy najbardziej potrzebny to w jego życie. Dlatego i potrzebny jest sprawnie, zarówno wartości jak i korzyści, nie, zadając o skutecznie struktury prezentacji tak, jak tylko jest, choć jał sam, jak i "nieświadomy", ale jest dostarczenie Ci różnorodnych strategii (maksymalną prezentacji) oferty, najlepiej musi...

39 zł

CHCĘ PRZECZYTAĆ CAŁOŚĆ!

www.SKLEP.izakrejcapawski.pl