

Алексей Номейн

Увеличение продаж: работа с возражениями



Алексей Номейн

**Увеличение продаж:
работа с возражениями**

«Издательские решения»

Номейн А.

Увеличение продаж: работа с возражениями / А. Номейн —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-906457-8

Возражения могут возникнуть на любом этапе процесса продаж. Возражения — это индикаторы, которые показывают, как покупатель относится к предложению продавца. Возражения показывают, как вести продажу дальше, и это преимущество необходимо использовать.

ISBN 978-5-44-906457-8

© Номейн А.
© Издательские решения

Содержание

Научитесь работать с возражениями клиентов, продавайте больше с уникальным для клиента предложением!	6
Что происходит во время общения покупателя и продавца, что они при этом думают?	7
Ориентиры покупателя	7
Задача продавца	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Увеличение продаж: работа с возражениями

Алексей Номейн

© Алексей Номейн, 2018

ISBN 978-5-4490-6457-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Научитесь работать с возражениями клиентов, продавайте больше с уникальным для клиента предложением!

Возражения могут возникнуть на любом этапе процесса продаж. Возражения – это индикаторы, которые показывают, как покупатель относится к предложению продавца. Возражения показывают как вести продажу дальше, и это преимущество необходимо использовать.

Далее мы научимся:

- Как определить возражение покупателя;
- Как правильно реагировать на возражения покупателя.

Для этого рассмотрим следующие вопросы:

1. Этапы определения потребностей покупателя.
2. Виды возражений покупателя.
3. Как реагировать на возражения?
4. Способы управления возражениями.
5. Покупатель и продавец во время общения.

Да, кстати! Обязательно присоединяйтесь в мою авторскую группу Вконтакте **vk.com/alekseynomain**. От меня подарок: любое издание на выбор за подписку!

Что происходит во время общения покупателя и продавца, что они при этом думают?

Ориентиры покупателя

1. Отношение покупателя к продавцу. Считает ли меня продавец особенно важным клиентом? Понимает ли он мои потребности и мотивы?
2. В чем значение продукта? Как мне поможет предлагаемый продавцом продукт? Что я получу, в чём преимущества этого продукта?
3. Мои сомнения. Какие недостатки у продукта? Что может не получиться? Какие гарантии я могу получить?
4. Какое решение мне принять? Покупать или не покупать? Я принял правильное решение или нет? Что должен делать продавец?

Задача продавца

1. Выявить потребности покупателя.
2. Определить преимущества продукта и выгоды в соответствии с потребностями покупателя.
3. Дать ответ на возражения покупателя, предоставить всю необходимую информацию о продукте, подчеркнуть заинтересовавшие покупателя выгоды.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.