



Продажа ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ услуг

Цель презентации



Типы клиентов

- Горячий (клиент который согласен купить)
- Заинтересованный (клиент который не достаточно осведомленный).
- Не заинтересованный (клиент который уверен в своем выборе отказаться от услуги).

Горячий

Предложить весь спектр дополнительных услуг. Быть внимательным и контролировать реакцию клиента на озвученную стоимость.

За интересованный

Максимально грамотно выявить потребность клиента. Исходя из потребностей клиента, сделать грамотную презентацию для клиента.

Не заинтересованный

*Для данных клиентов рекомендую
создать проблему и предложить сразу
ее решение. Грамотно проработать
возражение.*



Конец