

7 ШАГОВ УСПЕШНОЙ ПРОДАЖИ ОКОН STEKO

- 0. Подготовка к встрече**
- 1. Приветствие**
- 2. Презентация компании Steko**
- 3. Презентация продукции Steko**
- 4. Сравнение цены, преимуществ работы – аргументация выгоды**
- 5. Работа с возражениями**
- 6. Заключение сделки**
- 7. RE-Cash (Доп. Продажи)**