



Проблема закрытия продажи в бизнесе встречается достаточно часто. Это очень важный этап в торговле, от которого зависит окупаемость всех приложенных усилий. Если у вас, как у руководителя или управляющего появилась тревога по поводу возникновения проблем при закрытии продаж, то учтите, вы не единственный человек с такими вопросами. Понятие того, что есть хотя бы малая доля риска, делает процесс продажи интересным, в результате чего продавцы стремятся к каким-то новшествам.



Специалисты своего дела в области продаж должен оправдывать ожидания в части высокой эффективности работы. По этой причине ни один год разрабатывались специальные методики и способы по закрытию сделок. Сегодня из этой статьи вы узнаете о семи вариантах и поймёте принцип их работы.

Резюме

Это традиционная техника закрытия продаж. В таком случае продавцу необходимо перечислить товары, которые нужно продать, указав на их преимущества и ценность.

Продавец описывает товар: “Таким образом, мы готовы предложить вам стиральную машину с асинхронным двигателем, гарантию 10 лет, бесплатные услуги доставки и установку. На какое время оформить доставку?”

Итак, делая вывод после всех оговоренных пунктов, продавец помогает клиенту визуально представить результат от покупки, тем самым убедив ее совершить.

<https://gaz-card.ru/tehniki-zavershe...-na-novyj-uroven/>

Продолжение читайте по ссылке.....