



## Видеокурс

### **«Внедрение в активные продажи»**

**(из «Грамотный специалист по активным продажам»)**

#### **Программа:**

1. С чего начать? Где искать клиентов. Стоит ли разрабатывать и анализировать каждого, или брать количеством (анализ компании, поиск ЛИДа и т.д.)?
2. Необходимость холодных звонков.
3. Клиентская база (CRM) – чем полезна для менеджера, компании и т.д. В чем важность качественной работы в программе.
4. Как продавать «без демпинга»
  - Стоимость и цена: отличия. Сколько стоит продукт на самом деле. От чего зависит цена.
  - Инструменты убеждения покупателя приобрести по цене более высокой, чем у конкурентов.

\* Практикум по продажам «без демпинга» проходит в рамках курса «Работа с возражениями»