

Видеокурс

«Работа с возражениями»

(из «Грамотный специалист по активным продажам»)

Программа:

1. Возражения. Основные типы и техники работы с ними
2. Практикум по работе с возражениями.
3. Практические рекомендации
4. Алгоритм преодоления возражений и отговорок.
5. Использование вопросов для работы с возражениями и для переубеждения клиента.
6. Практикум по преодолению возражений и отговорок
7. Рекомендации