



## Беседа о продаже на практике

## Время на подготовку: прибл. 30 минут

- Участники выбирают клиента из списка или описывают собственного клиента и подготавливаются к беседе о продаже с ним
- Участникам требуется посредством ролевой игры с учетом профиля клиента продемонстрировать перед группой следующее:
  - Анализ потребностей
  - Предложение конкретного продукта согласно потребностям клиента
  - Добиться заключения договора
- Один участник играет клиента
- Остальные участники анализируют в соответствии с таблицей



# Ролевая игра: Беседа о продаже – потенциальные клиенты

together on the top

3

1. Семья – средний достаток, 2 детей (1 и 3), жена - домохозяйка (30), муж - служащий (30)
2. 45-летний мужчина, одинокий, состоятельный, руководитель в фирме
3. 2 сестры, 1 из них (40) - предприниматель, одинокая, 2-ая (35) замужем, работает на сестру
4. Одинокая женщина (30) , 1 ребенок (5), низкий доход
5. Жена (30) - домохозяйка, муж (50) - успешный бизнесмен, высокий уровень дохода. Беседа проводится с женой
6. Муж (40), 3 месяца безработный, сожительница (35), служащая, 1 ребенок (7)



<u>Критерии</u>	5	4	3	2	1	<u>Пояснения</u>
Поведение продавца						
Построение отношений						
Потребности клиента выявлены и удовлетворены						
Специальные знания						
Борьба с возражениями						
Заключение договора						
Получение рекомендаций						
Поведение после заключения						
Что мне особенно понравилось?						
Что необходимо изменить:						

