

image not found or type unknown



Для того что бы эффективно продавать по телефону нужно знать и понимать искусство общения по нему. Ведь продажи - сложный многогранный процесс, который может состоять не только из личного контакта продавца и покупателя, но и из телефонного разговора.

Подобный вид взаимодействия не прост для продавца, поэтому на основе этого выделяется целое искусство продаж по телефону, являющееся несомненным фактором эффективности продаж.

Например: два продавца продают товар по телефону. Но у первого продажи идут не очень, а у второго, наоборот, в гору.

На основе вышеприведенного примера, мы можем видеть, что эффективность продаж разнится. Следовательно, если продавец владеет нужной информацией и опытом правильного общения по телефону, его деятельность в торговле будет успешна, в противном случае дело ждет плачевное последствия.