

image not found or type unknown



Каждая профессия характеризуется своей речевой особенностью, ведь профессионализм накладывает отпечаток на стиль речи, её эмоциональную характеристику. Для чего и зачем нужна культура речи продавцу и какой она должна быть?

Речь продавца должна быть информативной, выразительной, в то же время емкой и лаконичной. Она не должна включать в себя такие выражения, как «это товар высокого качества» или «это очень практично». Давая характеристику товару, продавец должен четко выделить главное, важное. Также у продавца должен быть хорошо развит словарный запас. Не должно быть слов паразитов. Вы должны уметь заинтересовать покупателя товаром и дать понять, что вы - мастер своего дела. У вас должна быть четкая и внятная речь. Если вы владеете этими качествами, то у вас не возникнет трудностей общаться с клиентами.

По моим вышесказанным словам, можно сделать вывод: Для эффективных продаж у вас должна быть речь четкая, выразительная, информативная, без слов паразитов и с хорошим словарным запасом. Культура речи - важная часть в продажах, она должна присутствовать у каждого. Если у вас это имеется, то люди сами к вам потянутся.