

image not found or type unknown



За что мы любим фильмы и книги? За персонажей, за сюжет, а может за невероятную экшн - или драма - кульминацию. Думаете, в продажах такого нет? Вы приходите в магазин, встречаете продавца - чем вам это не персонаж? Но здесь всё только начинается, дальше вы выстраиваете диалог, ведь у вас есть цель, и вы к ней идёте. Разговор приобретает форму, определяется его направление, создаётся сюжет ...

“А в чём же тогда кульминация?”, - спросите Вы. В презентации товара. Здесь концентрация внимания, проблемы, рассказ. Итоги, вопросы и ответы.

Здесь сомнения, неуверенность, желание правды, решимость и согласие. Презентация - это огромный мир вокруг маленького товара.

Именно при презентации продавец использует всё своё обаяние, весь свой опыт, знание психологии и умение работать с людьми. С другой стороны, потенциальный покупатель выстраивает собственное мнение, раскладывает товар на свои плюсы и минусы.

Подводя итоги, хочу сказать, что презентация товара - это не менее интересная кульминация в книге о продажах или в фильме о покупках.