Kedy a o čom hovoriť so zákazníkom?

Fáza nákupného rozhodovania	Téma rozhovoru
Nákupné rozhodnutie	Dohodnutie podmienok, objednávka
Hľadá a porovnáva možnosti	Prezentácia; ponuka; porovnanie alternatív; konkurenčné odlíšenie
Definuje svoje požiadavky	Zisťovanie skutočných potrieb, očakávaní a možností klienta
Chce zmenu	Kvantifikácia veľkosti problému; následky neriešenej situácie
Nespokojný, vníma nedostatky súčasného stavu	Analýza súčasného stavu; hľadanie rezerv a príležitostí
Spokojný, nič nerieši, má svojho dodávateľa...	Prínosy, ktoré váš produkt prináša; rozdiel, ktorý viete spôsobiť oproti súčasnému stavu; dosiahnuté výsledky u vašich klientov

© www.akopredavat.sk 2018 .