

Kaip pritraukti lėšas



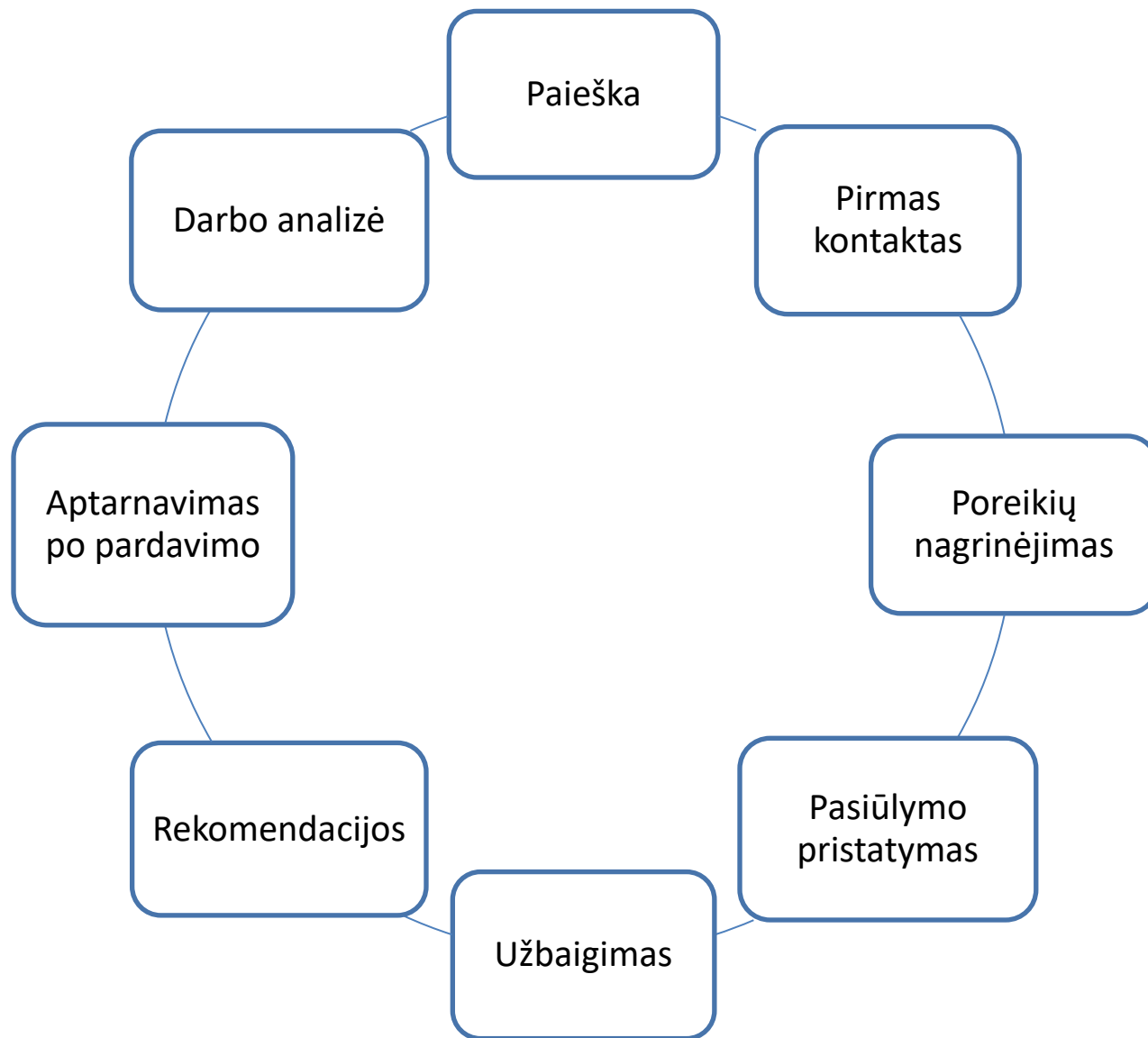
Funded by the Horizon 2020
Framework Programme of the
European Union



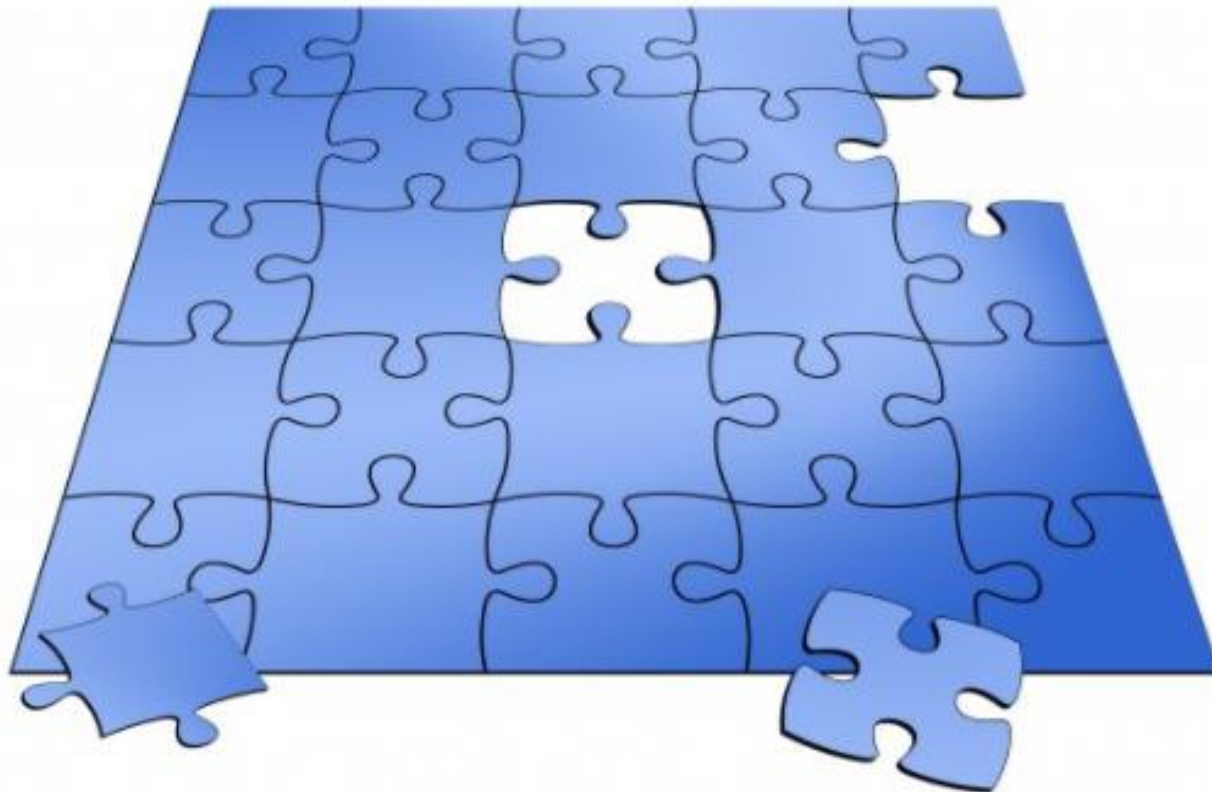
Mokymų programa

- Informacijos analizė
- Kliento intereso tenkinimas
- Efektyvios prezentacijos taisyklės
- Pirkimo procesas
- Naudos kalba
- Pagrindinio pirkimo motyvo tenkinimas - stebuklingo migtuko atradimas
- Kaip kalbėti apie kainą
- Darbas su abejonėmis
- KPI. Kodėl būtina analizuoti savo darbo aktyvumą

Paslaugų/prekių pardavimo procesas



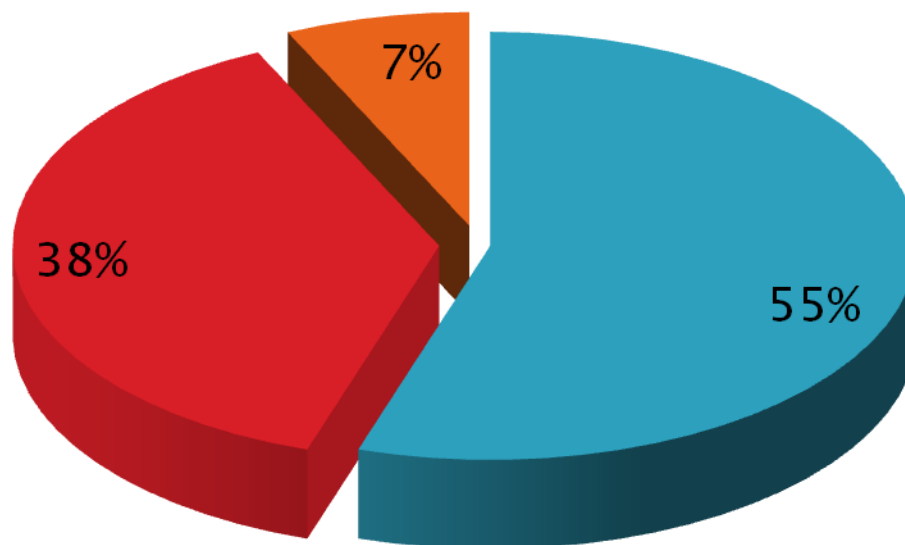
Kliento intereso tenkinimas



Efektyvios prezentacijos taisyklės

priklauso nuo

■ Išvaizda ■ Balso tembras ■ Informacija



Pirmas įspūdis daromas tik vieną kartą

Kaip įgauti klausytojų pasitikėjimą?

- Nusišypsok
- Gerai atrodyk
- Įdomiai pasakyk apie tai, ką darai
- Rodyk entuziazmą
- Rodyk, kad mėgsti savo pašnekovą
- Rodyk, kad mėgsti tai, ką darai

Pirkimo procesas

Klientas jaučia baimę



Kuo rizikuoja klientai?

Naudos kalba

- Kokią naudą suteikia Tavo produktas/paslauga?
- Kaip atsakyti į prieštaravimą?
- Koks sekantis žingsnis?

Kaip kalbėti apie kainą



- Primink kliento poreikius
- Porodyk, kaip tavo paslaugos tenkina kliento poreikius
- Pasakyk, kiek kainuoja paslauga
- Paaiškink, kliento naudą
- Paklausk, ką klientas apie tai mano