



**ЗАВЕРШЕНИЕ КОНТАКТА**

Результат элемента: Клиент владеет информацией об имеющихся товарах и услугах, которые он может воспользоваться, лояльно относится к компании

5

**ЗАВЕРШЕНИЕ СДЕЛКИ**

Результат элемента: Клиент выбрал дополнительные возможности и выгоды, от которых он собирается отказаться

4

**ПРОДАЖА**

**ПРЕЗЕНТАЦИЯ**

Результат элемента: Продавец показал возможности товара и рассказал о выгодах, которые клиент получает от его использования

3

**ВЫЯСНЕНИЕ ПОТРЕБНОСТИ**

Результат элемента: Продавец сумел ассортимент товара до 2-3 моделей, которые соответствуют запросу клиента и исключают другие возможные варианты

2

**Установление контакта**

Результат элемента: Клиент участвует в диалоге и заинтересован в общении с продавцом

1

**РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЕМ**

Результат элемента: Сомнения клиента окончательно развеяны

6