

Программа

Часть II

- **Управление возражениями**
техника 5 П
- **Завершение сделки**
закрытый вопрос, подталкивание к принятию решения, поддержка
- **Сопроводительный сервис**
понятие и типы, как правильно «ухаживать» за клиентом, «приятное послевкусие»
- **Сложный клиент**
виды «сложных клиентов», техники взаимодействия со сложным клиентом