



Ако работите в сферата на продажбите, вероятно си мислите, че вашата работа е да продавате. Не

съвсем. Това, което се изисква от вас е да казвате правилните неща, на правилните хора и по пр

Разпознавате типа купувач

Заставате на негова страна

Показвате, че сте наясно що за човек е

Предлагате решение за неговите нужди

Най-важното е да покажете, че сте на негова страна и да погледнете от неговите очи. Само так

Мъдър

Те са лишени от емоции и вземат само аргументирани решения. Винаги трябва да са сигурни, че

Циничен

Те често са скептични и затворени към покупка, страхуват се и не се доверяват лесно. Този тип

Открит

Този тип купувачи са прями и директни. Те много добре знаят какво искат и ако не им го предло

Безразличен

Незаинтересованият купувач е потенциален клиент, който след като заинтригувате се превръща

{backbutton}