

<p>Матрица продаж — Авторский метод развития количественных и качественных показателей продаж.</p> <p>Все права на использование Торгового знака, и метода в какой бы то ни было форме, принадлежат Газаряну Вадиму Викторовичу.</p>	
<p>База знаний.</p> <p>Готовится до обучения. Обеспечивает 10 % роста продаж в месяц.</p>	<p>База умений.</p> <p>Тренируется в процессе обучения.</p>
<p>1. Потребности клиента, удовлетворяемые продуктом</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<p>1. Навыки установления контакта.</p> <p>2. Навыки определения явных потребностей.</p> <p>3. Умение формулировать и задавать вопросы.</p> <p>4. Умения</p>

	слушать и слышать.			
<p>2. Проблемы клиента, возникающие, в результате неудовлетворения или неполного удовлетворения потребностей клиента в продукте. Проблемы - это неудовлетворённые вторичные потребности. Издержки, убытки и потери.</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<p>1. Навыки выявления скрытых потребностей.</p> <p>2. Умение показать издержки и потери, в результате неполного удовл-я потребностей в продукте.</p>			
<p>3. СВОЙСТВА ПРЕИМУЩЕСТВА ВЫГОДЫ ПРОДУКТА (СПВ)</p> <table border="1" data-bbox="138 1300 1413 1428"> <tr> <td data-bbox="138 1300 539 1428"> СВОЙСТВА ПРОДУКТА: Описывают факты, </td> <td data-bbox="539 1300 981 1428"> ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОДУКТА: показывают, как продукт может </td> <td data-bbox="981 1300 1413 1428"> ВЫГОДЫ ПРОДУКТА НА ЯЗЫКЕ ПОЛЬЗЫ </td> </tr> </table>	СВОЙСТВА ПРОДУКТА: Описывают факты,	ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОДУКТА: показывают, как продукт может	ВЫГОДЫ ПРОДУКТА НА ЯЗЫКЕ ПОЛЬЗЫ	<p>1. Умение показать те преимущества и выгоды</p>
СВОЙСТВА ПРОДУКТА: Описывают факты,	ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОДУКТА: показывают, как продукт может	ВЫГОДЫ ПРОДУКТА НА ЯЗЫКЕ ПОЛЬЗЫ		

<p>технические характеристики продукта.</p>	<p>использоваться клиентом.</p>	<p>КЛИЕНТА: показывают, как продукт удовлетворяет потребности клиента.</p>	<p>продукта, которые удовлетворяют актуальные потребности клиента.</p> <p>2. Умение перевести преимущества и выгоды продукта, компании в ценности клиента.</p>
<p>4. Конкурентные преимущества продукта компании, в сравнении с другими компаниями на рынке.</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>		<p>1. Умение показать выгоды продукта компании, в сравнении с другими</p>	

компаниями
на
рынке.
2. Навыки
обработки
возражений
клиента