



□ □ **Джон Вон Эйкен**

□ □ **«Фэйс-контроль». Правила назначения встреч, ведения переговоров и заключения сделок с VIP клиентами**

Все продавцы мечтают работать с крупными клиентами и заключать большие сделки. Но, к сожалению, не многим это удастся... и на это есть веские причины! Для того, чтобы успешно сотрудничать с руководителями, принимающими ключевые решения, и VIP партнерами, необходимо овладеть подходами и навыками, которые не используются в работе с другими клиентами. Ведь иначе Вы просто не пройдете «фэйс-контроль»! Почему? Потому что влиятельные люди мыслят, действуют и работают по другим правилам.

FACE CONTROL - эта аудиопрограмма поможет продавцам овладеть навыками успешной работы с ключевыми клиентами и V.I.P. партнерами, а также комплексными продажами.

В рамках этой аудиокниги эксперт в области продаж и маркетинга Джон Вон Эйкен даст Вам практические советы и расскажет:

- о процессе правильного определения того, кто именно принимает ключевые решения в данной компании
- о технике подготовки и сборе информации, перед встречей с VIP клиентами
- о навыках профессионального общения с VIP клиентами и руководителями
- о построении отношений с VIP клиентами и руководителями, принимающими ключевые решения
- о назначении встреч с VIP клиентами с первого раза
- о том, как развивать и укреплять долго-срочные отношения с VIP клиентами, основанные на партнерстве и воспринимаемые как деловой союз.
- о приемах и методах, позволяющих сделать Вашу презентацию интересной и полезной для руководителей
- о стратегиях заключения сделок с руководителями, принимающими ключевые решения