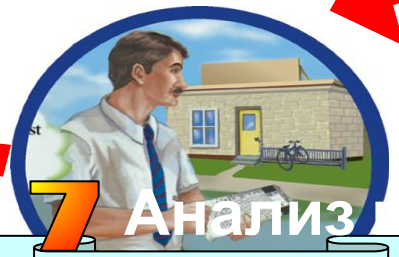
8 Шагов визита

ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ И ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ЕЖЕДНЕВНАЯ ПОДГОТОВКА

8

1.Фиксация целей
2.Фиксация договорённостей



7 Анализ

1.Анализ эффективности визита
2.Цели на следующий визит

1.Возможность
2.Потребность
3.Слышу и слушаю
4.Задаю вопросы
5.Помогаю принять решение
6.Продажа здесь и сейчас

6

1 Подготовка

1.Определение целей визита(ДИСКО)
2.Предположение возражений
3.Подготовка инструментов, согласно целям

2 Приветствие

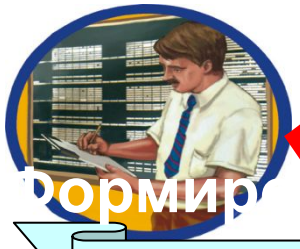
1.Правило 5Я
2.Снятие срочных вопросов
3. Корректировка шагов и времени

3

1.Осмотр основного места продаж и ДМП
2.Фиксация остатков через кпк или карту клиентов
3.Анализ ТМ активностей или возможность их реализации
4.Поиск возможности для развития
5.Корректировка целей по окончанию осмотра

4

1.Соответствие стандартам
2.Ротация
3.Размещение POSM
4.Доминирование



5 Формирование заказа

1.Итоги продаж
2.Правило 1.5
3.Использование ТМ акций