

Kauf 33333333333333

Test Auswahl

1 -. Wissen, das Ziel: Um eine Vorstellung von der Arbeit, die sie wollen, zu decken. Knowing alle Unternehmen **.2 -. vorbereiten Ihr Profil:** Ihre Stärken und Schwächen zeigen, dass Ihr Profil richtig ist. **3-.Estudiar und erinnere mich an die Fakten des Curriculum :** Sie müssen Ihren Master-C: V. **4-.Decidir physischen gewünschte Bild zu:** Mimikry des Bildes, das ich geben. **5 -. Fürsorge für die Sprache und Gesten: 6-.Preparar mögliche Antworten auf preguntas7-.Recordar Informationen über das Unternehmen.**

Vertriebsmitarbeiter, INTERVIEW UND DEMONSTRATION

1-Planung und Verkauf unterstützen: - Ziele, die wir tun wollen. - Das Programm (Termine, Interviews). -Assessment. **4 Stufen der persönlichen Verkauf: 1: Planung Ziele:** Planung Ziele - Progamacion Aktien, für Exploration für die **Kunden. 2: Kontakt oder eine Präsentation:** "Ein Kunde, - Besuch der **Präsentation. 3: Verhandlungs-und presuacion** "Produkt-Präsentation - Demonstration und Erprobung - Closing des Verkaufs. **4: Überwachung:** - After Sales Service - kommerzielle Informationen.

VERKÄUFERS ERROR nicht geplant: 1: Falling in Komfort, 2: Finding Raum für improvisacion, 3: Ein Versprechen, nicht einhalten können 4: Was sich nicht auf die wichtigen Fragen für die Ausübung des drücken. 5: Verwenden Sie Zeit und besuchen die Kunden unnötig lange recored. 6: keine Ziele setzen und rentabel sein. 7: Keine Fristen

2-Survey des Kunden: - Regeln, wie angestrebt: 1 - besuchen, ohne einen Termin, 2 - Die Aussage eines 3. Kunden, 3 - Vorführungen, Ausstellungen, 4 - Untersuchung der Bedürfnisse (Segmentierung und Marketing). **3-Ansatz für die Kunde:** - Kennen Sie den Besuch - Sie brauchen nicht überzeugend sein. **Ressourcen für den Besuch:** 1-.Testimonio oder eine Präsentation, 2 entsprechen-.Referenciabilidad, 3-.Un Alago, 4-.El Verwendung eines Erzeugnisses, 5 -. Rechtsmittel der Reise in ein Gebiet.

4 - Präsentation oder Ansprechpartner: (1) Verhalten bewundert in Spanien (6 Artikel). 1-.Escuchar schaue in die Augen, lassen Sie Finish. 2-.Valorar die Mitteilung erhalten und nicht irgendetwas anderes tun, beim Hören, 3-.Hablar den Klang stetig, mit Entschlossenheit und Klarheit. 4-.Gestos Worte des Dankes und der Ermutigung. 5-.La Aktualität der Termine und die Dauer der Vereinbarung. 6 -. Zurück fordert, und nicht gestellt Barrieren in der Kommunikation. (2) Verhalten abgelehnt in Spanien (6items): 1-.Interupir die Lautsprecher, 2-.Llevar falsche Kostüme, Ton-und 3-.Ser Antwort auf die Angebote, 4 -. Talking auf TEL. In der Mitte einer Tagung, Mittagessen, 5-.NO das Telefon, 6 identifizieren .Tardar über 24 Stunden, um einen Anruf zurückzukehren.

Ansprechpartner / in: 1-.Apertura des Interviews. 2-.Sonido **1 -. Öffnungszeiten Interview:** 1- Verweise auf eine frühere Aufforderung oder der Erhaltung, 2-Stellen Sie eine Frage, 3-Bericht über eine neue 4-Harness Kunde Neugier, 5-Lager einige gute Referenz auf Harnessing ,6-Interesse Kunden etwas ,7-Bei einer Service-,8-Mit einer Präsentation oder Ausstellung. **2-.Sonido:**Wir sind daran interessiert, was die Interessen der Kunden kennen müssen, wenn ein Produkt oder einem anderen, wir von geschlossenen oder offenen Fragen, fragen, zuhören, antworten kommen.

5-Präsentation der Produkt-Waren des täglichen Bedarfs, "Industrial", Verkauf von Dienstleistungen.

6-.Demostracion und Prozess