

Прийоми продавця

- актуальний пріоритет
- відсутня група
- уточнення
- дозамовлення
- «кивок Саллівана»
- дві конкретні позиції на вибір
- питання (принцип «ялинки»)
- «принцип Штірліца»
- альтернативна пропозиція