

Результат

- ✓ Вы расположили к себе клиента, он начал вам доверять;
- ✓ Вы узнали, что хочет клиент – выявили какие им движут мотивы;
- ✓ Вы предложили клиенту именно то, что он хочет и обосновали стоимость заказа;
- ✓ Вы предложили выгоды клиенту, которые он получит, сотрудничая с вашей компанией;
- ✓ Вы развеяли сомнение клиента;
- ✓ Вы сделали клиенту предложение, от которого ему сложно отказаться!