Стань продажником добавленной стоимости

Хватит продавать то, что у вас есть: пора продавать то, что клиенты хотят и не могут купить ни в каком другом месте – по краней мере не могут купить в одной упаковке. Зачастую у продажника есть несколько возможностей усилить ценностное предложение, просто нормировав, исчислив и оценив услуги, включённые в стандартный пакет.