

4 ОСНОВНЫХ ТИПА ПРОДАЖНИКОВ

Продажники с
серьёзными запросами,
стремящиеся развивать
и оттачивать свои
умения;

Продажники
загнанные,
зашоренные,
циничные и косные;

Непродажники,
понявшие, что им нужно
уметь продавать –
врачи, владельцы
автомастерских и пр.

Непродажники, ещё не
понявшие этого или
сопротивляющиеся
этой мысли.