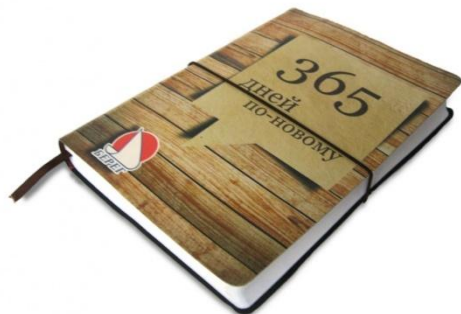


Главный секрет успешных продаж: отнимаемая продажа



Спрос неизменно порождает спрос. В Новой экономике власть перешла к потребителю, и он это прекрасно понимает. Чтобы вернуть себе власть в уравнении купли-продажи, нужно вести дела с клиентами, предрасположенными и категорически настроенными работать только с вами. Может, это покажется нелогичным, но действительность такова, что традиционными способами такую позицию вы себе не обеспечите: стараясь быть доступным мгновенно и постоянно, «слишком удобным» для любого приценщика. Конечно, если отношения уже налажены, абсолютно необходимо обслуживать клиента, как нигде, и выполнять всё, что было оговорено. Отнимаемая продажа позволяет покупателям чувствовать себя избранными, сознавать свою принадлежность к элите. Энтузиазм и энергия у вас не иссякнут, и повседневная работа принесёт больше удовлетворения, если вы продаёте людям, которые осознают, что вести бизнес с вами – это привилегия!