

Сергей Потапов, Ольга Бахонова

**Трехэтапная  
«правополушарная»  
презентация:...**



Сергей Потапов

**Трехэтапная «правополушарная»  
презентация: В  
продажах и не только**

«Научная книга»

**Потапов С. В.**

Трехэтапная «правополушарная» презентация: В продажах и не только / С. В. Потапов — «Научная книга»,

## Содержание

Естественная проблема продавца	5
Обратная сторона проблемы	6
Конец ознакомительного фрагмента.	7

# **Ольга Бахонова, Сергей Потапов**

## **Трехэтапная «правополушарная» презентация: *В продажах и не только***

### **Естественная проблема продавца**

Продавец должен знать свой товар. Поэтому продавца редко допускают до клиента, если он не “выучил” характеристики того, что он продает. Чаще всего это технические характеристики. Бывает, руководство увязывает начало работы продавца или окончание его испытательного срока с безупречным знанием технических характеристик товара. В результате, когда продавец приступает к продаже, он “обрушивает” на покупателя все эти, прекрасно известные ему технические характеристики. Чаще всего при этом покупателю становится скучно. Ведь покупатель покупает не товар, а решение своих проблем, выгоду и особенно эмоции.

## **Обратная сторона проблемы**

Конечно, «продавать эмоции» гораздо более перспективно. Но если продавец обрушивает на покупателя град красивых картинок и эмоций – о том, как будут восхищаться жена (муж?) и теща (свекровь?), а также как рухнут в обморок все девушки (бабы?) на работе... От нагромождения феерических «картинок», конечно, устает меньше, чем от технических характеристик, но все равно надоедает. И покупатель, чаще всего, насквозь видит уловки продавца... Почему?

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.