

# Papildu pārdošana apkalpojot klientus

## Dalībnieki:

Darbinieki, kuri ikdienā apkalpo klientus situācijās, kad rodas iespēja piedāvāt papildus preces vai pakalpojumus

## Mērķis:

Dot dalībniekiem metodes un prasmes veiksmīgākai papildus preču un pakalpojumu piedāvāšanai, apkalpojot klientus

## Metodika:

Īsas lekcijas mijas ar individuālam un grupu nodarbībām, dalībnieki apgūst praktiskas metodes piedāvājuma izteikšanai, meklējot veidus papildus pārdošanas aktivizēšanai



**Katrs kontakts ar klientu var būt  
papildus biznesa iespēja!**



## Nozīmīgākās tēmas:

### Papildu pārdošanas iespējas apkalpojot

- kā izmantot apkalpošanas situācijas papildu pārdošanai
- kopīgais un atšķirīgais apkalpošanā un pārdošanā
- uz klientu vai produktu orientēta pārdošana

### Klienta lēmumu ietekmējošie faktori

- klienta lēmumi pirkšanas procesā
- metodes pozitīva pirkšanas lēmuma panākšanai

### Papildu pārdošanas aktivizēšana

- papildu pārdošanai piemērotas preces un pakalpojumi
- situācijas papildu pārdošanas veikšanai

### Veiksmīga pāreja no apkalpošanas uz pārdošanas sarunu

- sagatavošanās sarunai ar klientu
- klienta situācijas izmantošana pārdošanas sarunas uzsākšanai
- papildu pārdošanas sarunas struktūra
- jautājumu pielietošana klienta papildus vajadzību noskaidrošanai

### Efektīva argumentēšana un darbs ar iebildumiem

- argumentu izvēle atbilstoši klienta situācijai
- klienta virzīšana uz papildus pirkumu
- cenas apspriešanas metodes
- iebildumu izskatīšanas metodes

### Personīgās attīstības plāns papildu pārdošanas prasmju pilnveidošanai

