

# 7 ШАГОВ УСПЕШНОЙ ПРОДАЖИ ОКОН STEKO

0. Подготовка к встрече
1. Приветствие
2. Презентация компании Steko
3. Презентация продукции Steko
4. Сравнение цены, преимуществ работы – аргументация выгоды
5. Работа с возражениями
6. Заключение сделки
7. RE-Cash (Доп. Продажи)