

Відео-курс

Хімія продажів

55 суперздібностей

Відеокурс на навчальній платформі

“55-ть вмінь необхідних для успішних продажів”

отримайте комплексну освіту в сфері продажів та станьте
професіоналом

Прокачайте 55 sales-здібностей

(55 окремих тем, кожен відео-урок 1 година, кожен урок складається з теоретичної частини 30-ть хвилин + практичної частини з прикладами застосування теоретичної частини у роботі з клієнтами на прикладі продавців з різних компаній + практичне завдання для Вас)

Автор курсу: тренер з продажів Олександр Соколов, 16 років досвіду, 800 відділів продажів клієнтів. Серед клієнтів Rozetka, Приватбанк, Mastercard

Підійде Вам якщо ваша діяльність відноситься до одного з цих або декількох з цих пунктів:

1. Підходить якщо ви продаєте послуги або товари
2. Шукаєте клієнтів по телефону та робите холодні дзвінки клієнтам по базам контактів.
3. Приймаєте дзвінки від клієнтів та передзвонюєте по заявкам які залишили клієнти з сайту
4. Розвиваєте та підтримуєте відносини з існуючими клієнтами по телефону
5. Проводите ділові зустрічі онлайн або офлайн

6. Працюєте як торговий представник та відвідуєте торгові точки
7. Розвиваєте територію та шукаєте нові компанії відвідуєте різні підприємства або приватних осіб які можуть бути вашими клієнтам
8. Працюєте з клієнтами відвідувачами в магазині або салоні (авто, краси...)
9. Проводите онлайн - зустрічі з клієнтами в ZOOM
10. Клієнти приїжджають у Ваш офіс та ви проводите зустрічі з ними
11. Якщо ви продаєте по телефону, на зустрічах та у листуванні.
12. Шукаєте нових клієнтів через соц мережі та месенджери щоб побудувати стосунки та зацікавити вашими товарами чи послугами та потім спілкуєтеся голосом чи з відео.
13. Якщо у вас проектні продажі та довгий цикл продажів.
14. Якщо ви продаєте в B2B сегменті (Бізнес ту Бізнес)
15. Якщо ви продаєте в B2C сегменті (Бізнес ту Клієнт)

Відео-курс включає прокачку 55-ти sales-здібностей - ця унікальна, авторська програма яка включає максимально повний путівник по 55 здібностях, які необхідно розвивати для того, щоб успішно вести переговори та продавати в будь-якому бізнесі та будь-якій ситуації, будь-якому клієнту, будь-який продукт чи послугу, та складена на основі опитування 840 учасників тренінгів з продажів з 50-ти сегментів ринку та 16 річного досвіду проведення тренінгів з продажів.

Продукт курсу: професійний менеджер з продажів, який має повну освіту в сфері продажів та може продавати через будь які канали продажів по телефону, на зустрічах та у листуванні будь який етичний товар або послугу, та використовуючи знання та навички продажів виконувати поставлені плани продажів.

Якщо ви продажник, то після оплати Ви реєструєтесь на навчальній платформі, отримуєте доступ до курсу та проходите його. Якщо Ви керівник, то можете підключити також свою команду та контролювати як команда проходить навчання.

Список тем 55 модулей (відео-уроків) курсу

№ 1. Як допродавати і збільшувати середній чек.

Ваша нова здатність: Ви здатні сімома різними способами, вчасно запропонувати додаткові товари та послуги клієнтам у процесі продажу. Підходить для B2B та B2C.

№ 2. Як залагоджувати різні заперечення коли вони висловлені та переконувати клієнтів у процесі переговорів.

Ваша нова здатність: у вас є список всіх заперечень які зустрічаються у роботі з клієнтами, на кожне заперечення прописано по три варіанти відповіді, Ви вмієте відповідати на будь-яке заперечення клієнта трьома різними способами, використовуючи універсальний алгоритм відповідей на заперечення і 7 прийомів, що підвищують переконливість. Підходить для B2B та B2C.

№ 3. Як подолати "Бар'єр секретаря" і вийти на людину, яка приймає рішення (відділ постачання, директор, начальник).

Ваша нова здатність: Ви здатні трьома способами долати бар'єри на шляху до обличчя, що приймає рішення по телефону і знають і вміють обходити пастки, які виникають у процесі спілкування з секретарями трьома різними способами. Підходить для B2B.

№ 4. Як з'ясовувати потреби та ставити питання - що ведуть до замовлення. Здатність знайти точки впливу клієнта.

Ваша нова здатність: Ви здатні повністю з'ясовувати потребу клієнта, правильно ставлячи правильні питання у правильній послідовності

№ 5. Як закривати продажі і знімати заперечення на етапі закриття продажів. Здатність підводити клієнта до рішення про купівлю та допомагати ухвалити рішення тут і зараз.

Ваша нова здатність: Ви здатні чотирма різними способами по градієнту від м'якших способів до наполегливіших, підтримуючи оптимальний рівень згоди, підводити клієнта до ухвалення рішення про купівлю зараз, своєчасно закриваючи продаж.

№ 6. Як розпочати холодний дзвінок з ЛПР (Людиною що Приймає Рішення) по телефону так, щоб зацікавити його у продовженні розмови та мінімізувати ймовірність виникнення стартових заперечень та відмови у продовженні розмови.

Ваша нова здатність: Ви здатні правильно починати розмову по телефону з **ЛПР** при здійсненні холодного дзвінка використовуючи 5 прийомів встановлення контакту та викликати інтерес до продовження розмови та знижуючи ймовірність виникнення стартових заперечень та категоричних відмов продовжувати розмову з **ЛПР**.

№ 7. Як розвивати відносини з новими ключовими компаніями у B2B продажах

Ваша нова здатність: Ви здатні вибудовувати стосунки з особами, що приймають рішення і впливають на прийняття рішень у великих підприємствах, в які ви хочете налагодити збут вашої продукції, прояснити внутрішню систему прийняття рішення, також комплексно опрацьовувати розуміння потреб і запитів підприємства, мають чек лист опрацювання підприємства і створюють своїх агентів на Підприємство підвищує ймовірність перемог у тендерах та ймовірність закупівель та співпраці з Вашою компанією.

№ 8. Як розширювати асортимент та обсяг закупівель у існуючих оптових клієнтів у сегменті B2B

Ваша нова здатність: Ви здатні розширювати асортимент існуючого портфеля закупівель постійних оптових клієнтів, аналізувати портфель закупівель існуючих клієнтів, оцінювати їх потенціал, формувати плани щодо розвитку та зміцнення особистих та бізнес відносин, а також проводити переговори та вибудовувати з клієнтами спільні плани щодо розширення асортименту закупівель та добиватися введення нових Ваших продуктів у їх портфель системних закупівель.

№ 9. Як знаходити правильний підхід до кожного клієнта. Здатність розуміти та відчувати людей. Психологія спілкування та продажу.

Ваша нова здатність: Ви здатні знаходити правильний індивідуальний підхід до кожного клієнта з урахуванням його типу особистості, особливостей, стереотипів, побажань, ситуації з фінансами та досвіду використання аналогічної Вашої продукції/послуги та здатні генерувати рішення, які підходять саме цьому клієнту саме в цей момент часу, знаходити ключики до кожного клієнту, підтримувати високий рівень згоди та взаєморозуміння.

№ 10. Як пропонувати, переконувати, зацікавлювати клієнта, створювати бажання та формувати потребу. Аргументувати та застосовувати прийоми переконання.

Ваша нова здатність: Ви здатні не просто виявляти потребу, а здатні створювати потребу у Вашому товарі/послуги у покупця та бажання його мати. Спроможні переконувати нових клієнтів купити Вашу продукцію на ваших цінових умовах, вас і зараз, наводячи раціональні та емоційні доводи, викликати інтерес та створювати бажання у клієнта скористатися вашою продукцією та співпрацювати з Вашою компанією.

№ 11. Як презентувати себе, організацію, товари/послуги.

Ваша нова здатність: Ви здатні створювати у клієнта довіру, яскраво, точно та переконливо уявляючи себе, свою експертизу та мотиви, свою компанію, асортимент продукції, бренд, будь-який окремих продукт використовуючи ефективні прийоми презентації.

№ 12. Як проводити переговори та створювати залісні домовленості, які клієнт виконає.

Ваша нова здатність: Ви здатні проводити переговори, та створювати двосторонні домовленості з клієнтами, які виконуються, мають підготовлений чек-лист домовленостей, які необхідно створити на зустрічі або в процесі телефонного дзвінка та відпрацьовані навички ведення переговорів.

№ 13. Як вирішувати конфліктні ситуації з клієнтами.

Ваша нова здатність: Ви здатні залагоджувати конфліктні ситуації, спричинені вашими помилками в бізнес-процесах (несвоєчасними поставками, невідповідною якістю тощо), а також ситуацією на ринку та неправильним підходом до експлуатації з боку клієнта або завищеними очікуваннями з боку клієнта та призводити клієнта до згоди продовжуючи співпрацю.

№ 14. Як бути ефективним, управляти своїм часом, самоорганізованим. Здатність планувати день, тиждень, місяць та діяти згідно з планом.

Ваша нова здатність: Ви здатні самостійно ставити собі цілі з продажу, формувати план корисних дій на день, тиждень, місяць для досягнення цих цілей, розставляти пріоритети у своїй діяльності, своєчасно виконувати поставлені завдання, надавати звіти, планувати свою основну та допоміжну діяльність за допомогою інструментів планування та діяти відповідно до свого плану.

№ 15. Як правильно підготуватися до дзвінка або зустрічі з новими клієнтами.

Ваша нова здатність: Ви здатні якісно підготуватися до Важливих зустрічей та дзвінків по чек листу, знають що запитати, про що розповісти, про що потрібно домовитися, які можуть бути заперечення і в якій послідовності вести переговори, точно знають що хочуть отримати від кожних переговорів з телефону та на зустрічі.

№ 16. Як підтримувати високий рівень особистої мотивації та працездатності, не засмучуватись при невдачах. Стресостійкість, профілактика втоми, внутрішнього дисбалансу. Здатність самому позбавлятися лінощів, апатії і переживань, виявляти терпіння.

Ваша нова здатність: Ви здатні використовувати різні ментальні, фізичні та психологічні прийоми для того, щоб самостійно підтримувати правильний робочий настрій, високий рівень самомотивації, не допускати емоційних провалів та швидко відновлюватись після важких та невдалих переговорів.

№ 17. Як прицінити клієнта, торгуватися, вести переговори про ціну та знижки, працювати з ціновими запереченнями, обґрунтувати ціну. Здатність не допустити ігнор з боку клієнта після отримання пропозиції з ціною. Здатність продати у ситуації, коли клієнт хоче все й за три копійки.

Ваша нова здатність: Ви здатні правильно трьома різними способами уявити ціну на окремий товар/послугу, у правильний момент або у відповідь на запитання клієнта, так, щоб зменшити ймовірність заперечення “Дорого”, втрати клієнта після питання про ціну, правильно аргументувати ціну, обґрунтувати

цінову позицію , показати цінність вашого товару чи послуги, а також здатні п'ятьма різними способами відповісти на прохання клієнта про знижку.

№ 18. Як почуватися впевнено та вільно у роботі з клієнтами різних соціальних рівнів. Здатність виявляти наполегливість. Позбутися скутості і додати сміливості у спілкуванні. Здатність подолати свій внутрішній страх та “бар'єр нав'язування” клієнту.

Ваша нова здатність: Ви здатні впевнено і сміливо, але не зухвало вести переговори з клієнтами різних соціальних рівнів на рівних, виявляти впевненість у словах, жестах, міміці, реченнях та поведінці.

№ 19. Як швидко орієнтуватися у різних складних ситуаціях які виникають у процесі продажу та виробляти відповідні нові рішення щодо переговорів. Здатність виробляти стратегії поведінки у проблемних та складних ситуаціях у продажах та знаходити оптимальні способи вирішення.

Ваша нова здатність: Ви здатні швидко на ходу генерувати пропозиції та варіанти рішення для різних складних ситуацій спілкування з клієнтами, аргументувати ці рішення показуючи вигоду та переваги для клієнта, вести обговорення рішень у форматі діалогу з клієнтом, отримуючи за ними згоду заручатися підтримкою клієнта, здатні виявляти гнучкість одночасно з наполегливістю враховувати комплексно під час обговорення інтереси всіх зацікавлених сторін. Також Ви здатні нести відповідальність за реалізацію даних стратегій та правильно оцінюючи масштаб наслідків рішення за необхідності узгоджувати стратегії з керівництвом надаючи варіанти рішень керівництву на вибір та радячись.

№ 20. Як продавати об'єктивно дорогі рішення (Преміум сегмент), переорієнтувати клієнта на дорогі товари за умов більш бюджетних варіантів над ринком.

Ваша нова здатність: Ви можете продавати клієнтам дорогі рішення, а також переорієнтувати клієнта на більш дорогі рішення з бюджетних варіантів.

№ 21. Як повертати дебіторську заборгованість і зберігати стосунки з клієнтами.

Ваша нова здатність: Ви здатні вести переговори з клієнтами щодо повернення дебіторської заборгованості, за градієнтом використовуючи до 10 проміжних приводів для дзвінків, та варіантів рішень для узгодження та отримання підтверджень про терміни повернення коштів, а також підтримувати та не розривати особисті відносини з клієнтом у процесі повернення дебіторської заборгованості.

№ 22. Як шукати необхідні слова. Розширюємо словниковий запас sales-менеджера. Корисні слова, підводки та фрази для різних ситуацій спілкування з клієнтами.

Ваша нова здатність: Ви здатні продавати легко спілкуючись, маєте набір заготовок і здатні легко знаходити потрібні та відповідні слова та мовні звороти, використовувати робочі фрази у спілкуванні з клієнтом, не лізти за словом у кишеню.

23. Як змінювати стереотипи, усувати недовіру, знімати страхи і побоювання перш ніж клієнт їх висловив і якщо він їх висловлює.

Ваша нова здатність: Ви здатні знімати страхи та побоювання у клієнтів, які вони не висловлюють, позбавляти їх від хибних упереджень з приводу виробника, продукції тощо.

№ 24. Як працювати з категоричними відмовами нових та старих клієнтів. Якщо клієнт каже категорично ні, і не хоче розмовляти. Повернення старих клієнтів з якими не склалися відносини. Здатність переконати клієнта послухати, коли він не бажає цього робити.

Ваша нова здатність: Ви здатні правильно реагувати на відмови, використовують різні прийоми для того, щоб продовжити діалог та створити згоду після категоричної відмови, здатні залагоджувати та повертати клієнтів, які були незадоволені раніше вашими послугами чи продукцією та відновлювати стосунки.

№ 25. Як правильно відпустити клієнта на подумати, щоб він повернувся.

Ваша нова здатність: Ви здатні визначати коли потрібно відпустити клієнта, здатні правильно відпускати клієнта, переконавшись, що зробили все можливе для того, щоб він або купив зараз, або повернувся до Вас.

№ 26. Як самостійно аналізувати свою роботу з клієнтами та навчатися на своїх і чужих помилках.

Ваша нова здатність: Ви здатні самостійно проводити аналіз своїх переговорів з клієнтами, бачити помилки які робили під час спілкування та сильні сторони, а також бачити та усувати помилки в організації своєї роботи та самостійно підвищувати свою ефективність.

№ 27. Як утримати клієнтів за умов відсутності товару, і зриву обіцяних термінів поставок.

Ваша нова здатність: Ви здатні підтримувати відносини з клієнтом під час відсутності товару, знижувати ймовірність втрати клієнта і переходу його до конкурента до моменту появи у Вас можливості надати необхідний товар.

№ 28. Як вести клієнта по телефону, згідно зі своїм сценарієм дзвінка, повертати клієнта до сценарію дзвінка.

Ваша нова здатність: Ви здатні вести структуровані переговори по телефону, використовувати сценарії вихідних та прийому вхідних дзвінків, правильно обробляючи ліди, у правильній послідовності, складати та коригувати свої сценарії переговорів залежно від ситуації, гнучко підходити до використання скриптів продажів по телефону.

№ 29. Як вести клієнта на ділових зустрічах згідно з запланованими етапами проведення зустрічі.

Ваша нова здатність: Ви здатні проводити зустрічі згідно свого плану, здатні дотримуватися плану зустрічі та повертати клієнта до запланованого сценарію зустрічі роблячи це м'яко та делікатно.

№ 30. Як коректно, чемно відмовляти.

Ваша нова здатність: Ви здатні використовувати прийоми та алгоритми ввічливих відмов, делікатно та культурно відмовляти у наданні послуг, що не входять у вартість, відмовляти у знижках, в інших вимогах, які не входять до

обумовленого переліку покупки, при цьому не ображаючи клієнтів та зберігаючи добрі стосунки.

№ 31. Як діяти у відділі продажу як частину однієї команди. Сприяти зі свого боку підтримці високого командного духу та радіти успіхам колег у відділі продажів.

Ваша нова здатність: Ви здатні підтримувати позитивні стосунки один з одним, залагоджувати і не допускати непорозумінь у колективі, згладжувати можливі кути та шорсткості та здатні радіти перемогам один одного, мотивувати один одного до високих досягнень, підтримуючи корпоративну культуру відносин націлену на перемогу всього відділу продажів на ринку.

№ 32. Як самостійно покращувати себе, знаходити та позбавлятися від шкідливих sales-звичок та неетичних моделей поведінки, таких як: вирішувати за клієнта, перебувати у зоні фінансового комфорту, відкладати на потім, спізнюватися на роботу, не виконувати доручення у строк

Ваша нова здатність: Ви здатні самостійно змінити свої звички, образ дій і практику роботи з клієнтами та взаємодії у відділі продажів і з керівництвом, на краще, щоб стати більш ефективними, чесними та порядними по відношенню до гласних та негласних домовленостей у відділі продажів та компанії.

№ 33. Як вести переговори так щоб мінімізувати виникнення заперечень. Здатність передбачати та знімати заперечення до моменту їх виникнення.

Ваша нова здатність: Ви здатні розмовляти з клієнтами таким чином, щоб мінімізувати можливість виникнення заперечень та незгод, здатні залишати собі ресурсну зону в переговорах, проясняти та формувати позицію клієнта перед тим як поставити запитання або зробити ту чи іншу пропозицію, щоб підвищити ймовірність його прийняття до 100%. .

№ 34. Як провляти правильні манери. Здатність бути ввічливим під час переговорів по телефону та на зустрічах, обходити гострі кути у спілкуванні та не створювати незручних ситуацій. Здатність застосовувати діловий етикет у дзвінках, листуванні та зустрічах.

Ваша нова здатність: Ви здатні делікатно вести переговори з клієнтом на різних етапах спілкування, здатні бути ввічливими та приємними у спілкуванні, здатні тактовно обходити спірні теми, не викликати непорозумінь та не створювати незручних ситуацій які можуть призвести до втрати клієнта та неприємного осаду після спілкування, здатні підтримувати приємну атмосферу в процесі спілкування, створювати приємний післясмак від зустрічі чи дзвінка.

№ 35. Як створювати по телефону запит на зміни клієнта створювати потребу в товарі/послуги та зацікавлювати у співпраці.

Ваша нова здатність: Ви здатні по телефону створювати потребу у клієнта в тому, щоб щось змінити в існуючій ситуації, сформулювати у нього бажання поспілкуватися про Вашу продукцію, вивчити надіслані матеріали або зустрітися.

№ 36. Як допомогти клієнту із вибором. Схеми мислення.

Ваша нова здатність: Ви здатні озвучувати ланцюжок своїх роздумів, залучати клієнта до ланцюжка прийняття спільного рішення та обговорення питань, тим самим формуючи причетність до обраного варіанту рішення та відповідальність за нього.

№ 37. Як призначати зустрічі телефоном.

Ваша нова здатність: Ви можете призначати зустрічі по телефону.

№ 38. Як по телефону зацікавити та переконати зустрітися коли клієнтам постійно хтось дзвонить і вони просто не хочуть витратити час на «чергового». Здатність швидко і чітко доносити інформацію, коли кажуть: Вже є перевірений постачальник, не готові нічого змінювати, немає часу вислухати, і вибачте дуже зайнятий.

Ваша нова здатність: Ви здатні зупиняти клієнта, коли він хоче кинути трубку не вислухавши, а також продовжувати розмову, і знімати ймовірність виникнення стартових заперечень.

№ 39. Як ставити особисті цілі та створювати траєкторії їх досягнення.

Ваша нова здатність: Ви здатні самостійно ставити собі амбітні цілі та вибудовувати ланцюжок дій, які ведуть до їх досягнення.

№ 40. Як переорієнтувати клієнта з одного бренду чи товару на інший.

Ваша нова здатність: Ви здатні переорієнтувати клієнта з одного бренду чи товару на інші.

№ 41. Як створювати з одноразових клієнтів повторних клієнтів та отримувати від них рекомендації, продовжувати цикл життя клієнта у компанії.

Ваша нова здатність: Ви здатні вибудовувати стосунки з клієнтами таким чином, щоб вони поверталися за повторними покупками, а також наводили своїх знайомих та рекомендували Ваш бізнес.

№ 42. Як порівняно з конкурентом показати переваги роботи з Вашим товаром та компанією

Ваша нова здатність: Ви здатні коректно показати Ваші переваги перед конкурентами.

№ 43. Як відповідати на складні, несподівані та незрозумілі питання клієнтів.

Ваша нова здатність: Ви здатні відповідати на складні, каверзні та несподівані питання клієнтів.

№ 44. Як доносити цінність нового ринку товару чи послуги формувати нову товарну категорію у свідомості покупців.

Ваша нова здатність: Ви здатні правильно позиціонувати новий для клієнта товар, зіставляючи його з відомими йому позиціями і доносити цінність.

№ 45. B2B. Як розвивати та зміцнювати відносини з існуючими клієнтами збільшувати суму замовлень, асортимент, частоту закупівель та платіжну дисципліну.

Ваша нова здатність: Ви можете розвивати відносини з існуючими оптовими клієнтами, розширювати асортимент закупівель, обсяг замовлень, а також розвивати лояльність.

№ 46. Як наблизити запити клієнта до можливостей Вашої компанії.

Ваша нова здатність: Ви здатні ввічливо та аргументовано приводити очікування клієнтів до можливостей вашої компанії, а також до реалій ринку.

№ 47. Як підвести клієнта від моменту, коли він висловив згоду купити на момент оплати грошей на рахунок. Здатність знизити ймовірність ситуації коли після того, як клієнт говорить що йому все підходить, потім не виходить на діалог, ну а в результаті через якийсь час каже: ми зупинилися на іншій фірмі.

Ваша нова здатність: Ви здатні побудувати домовленості таким чином, щоб згода перетворювалася на оплату.

№ 48. Як залагодити ситуацію коли клієнт не хоче, щоб ви йому передзвонювали після того, як він поцікавився товаром або послугою.

Ваша нова здатність: Ви здатні залагоджувати ситуації, коли клієнти відмовляються продовжувати діалог після того, як був виявлений первинний інтерес і проведена консультація.

№ 49. Як отримати передоплату та зняти страхи та побоювання клієнта. Здатність отримати часткову передоплату перед виробництвом замовлення, коли клієнти мають принцип - платити при отриманні.

Ваша нова здатність: Ви здатні отримувати передоплату, знімаючи страхи та побоювання у клієнта, та усуваючи незгоди.

№ 50. Як продати коли людина ще сама не дозріла на придбання цього товару, прийшла або зателефонувала за первинною ознайомчою інформацією.

Ваша нова здатність: Ви здатні клієнта підводити до прийняття рішення про купівлю.

№ 51. Як продавати за умов обмеженої кількості знань про продукт.

Ваша нова здатність: Ви здатні продавати товари та послуги про які у них поки немає глибокого розуміння специфіки.

№ 52. Як вплинути на рішення, коли в переговорах задіяна третя сторона, на яку немає можливості вийти безпосередньо.

Ваша нова здатність: Ви здатні вести переговори з третьою стороною через посередника, надаючи необхідний ухвалення рішення рівень впливу і виходити третю сторону щодо переговорів напяму.

№ 53. Як змінити свою точку зору, мислення та подивитися на клієнтів, на компанію та свою роботу з нової позиції успішного продавця.

Ваша нова здатність: Ви здатні позитивно оцінювати свої здібності, свою роботу, свою компанію, свій продукт, а також своїх клієнтів, мають конструктивний погляд на оточення.

№ 54. Як швидко провести оцінку клієнта та визначити його потенціал та рівень платоспроможності. Здатність розпізнати хто клієнт, хто немає. Здатність швидко та правильно розставляти пріоритети, фокусуючись на найбільш перспективних клієнтах за умов наявності черги.

Ваша нова здатність: Ви здатні робити коректну оцінку потенціалу клієнта, оцінювати його платоспроможність, готовність до покупки, терміновість та визначати пріоритети в умовах потоку клієнтів та черги.

№ 55. Як вчитися і вдосконалювати свої навички продажу і переговорів та відточувати їх на практиці.

Ваша нова здатність: Ви здатні освоювати нові здібності та застосовувати їх на практиці, аналізувати що працює і що ні, запам'ятовувати та застосовувати працюючі прийоми продажів, правила продажів, фрази, а також розумієте чому необхідно у тій чи іншій ситуації вчинити тим чи іншим чином.