



Консултационен разговор в практиката

Време за подготовка: около 30 мин.

- Участниците си избират клиент или си представят някой истински клиент и подготвят консултационен разговор с него
- Задачата е, на съответния клиент в играта пред общата група
 - да се предложи конкретен продукт, който да е подходящ въз основа на анализ на нуждите
 - да се постигне договор с него
- Участник от групата играе клиента
- Останалите участници анализират



Консултационен разговор- възможни клиенти

together on the top

3

1. Семейство – средно положение, 2 деца – на 1 и 3 години, жената е домакиня (30), мъжът е служител (30)
2. 45-годишен мъж, сам, заможен, на ръководен пост
3. 2 сестри, 1 сестра (40) притежателка на бизнес, сама, 2. сестра (35) женена, работи при сестра си
4. Сама жена, 30 , 1 дете (5) не е заможна
5. Жена (30) вкъщи, мъж (50) успешен бизнесмен, много богат. Разговора се провежда с жената
6. Мъж (40) от 3 месеца безработен, жената до него (35) работи, 1 дете (7)



Таблица за анализ на консултацияционен разговор

together on the top

4

Отличителни черти	5	4	3	2	1	Обоснование
Поява на продавача						
Изграждане на връзка						
Откриване и разпознаване на нуждите на клиента						
Познания в областта						
Справяне с възраженията						
Заклучение						
Препоръки						
Поведение след заклучението						
Кое ми хареса особено?						
Възможности за подобрене:						

