

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

1. Στρατηγική διαδικασία πώλησης αναλώσιμων, μη επωνύμων, ταχέως κινούμενων (fast moving) πρώτων υλών για επαγγελματική χρήση	7
1.1. Α' μελέτη περίπτωσης πωλήσεων	7
- 1 ^ο στάδιο πωλήσεων - διάλογοι	8
- 2 ^ο στάδιο πωλήσεων - διάλογοι	10
- 3 ^ο στάδιο πωλήσεων - διάλογοι	11
- 4 ^ο στάδιο πωλήσεων - διάλογοι	12
- 5 ^ο στάδιο πωλήσεων - διάλογοι	14
1.2. Τεχνικές και μεθοδολογία χειρισμού των αντιρρήσεων στην πράξη	21
2. Στρατηγική διαδικασία πώλησης αναλώσιμων, μη επώνυμων, ταχέως κινούμενων (fast moving), καταναλωτικών ειδών (consumer products)	23
2.1. Β' μελέτη περίπτωσης πωλήσεων	23
- Ανάλυση ιδιαιτεροτήτων	24
- Αναζήτηση (λόγω ιδιαιτεροτήτων) της διανομής που είναι δυνατόν να προωθηθεί η συγκεκριμένη σειρά προϊόντων	26

-	Διάλογοι πωλήσεων με κονδρεμπόριο.	
	Αρχικές τοποθετήσεις - άρση των	
	αντιρρήσεων	27
	α. Κυρίως παρουσίαση	30
	β. Έναρξη αντιρρήσεων	31
	γ. Κλείσιμο	35
-	Τι δεν πρέπει να ξεχνάτε	36
3.	Στρατηγική διαδικασία πώλησης διαφημιστικού	
	χώρου τοπικού περιοδικού	39
3.1.	Γ' μελέτη περίπτωσης πωλήσεων	39
	Στάδια πώλησης-διάλογοι-αντιρρήσεις	40
-	1 ^ο στάδιο πωλήσεων: συστάσεις	40
-	2 ^ο στάδιο πωλήσεων: εισαγωγή-παρουσίαση	
	αρχικές αντιρρήσεις	40
-	3 ^ο στάδιο πωλήσεων: το κλείσιμο της	
	πώλησης	46
3.2.	Προηγηθείσες τεχνικές και μεθοδολογία	
	χειρισμού των αντιρρήσεων στην πράξη	48

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

-	Χρήσιμες συμβουλές στην παρουσίαση πωλήσεων ..	49
-	Τα βήματα στην παρουσίαση πωλήσεων	51
-	Η διατύπωση των επιχειρημάτων πρέπει να ακολου-	
	θεί μια λογική σειρά	54
-	Η επίδειξη των προϊόντων	55
	Βιβλιογραφία	62