

## «Аргументация цены»

(умение донести до клиента цену, и убедить в ее правильности и приемлемости);

0 Уровень некомпетентности	<input type="checkbox"/> Менеджер не аргументирует цену предложения; <input type="checkbox"/> Менеджер аргументирует цену с точки зрения затрат; <input type="checkbox"/> Менеджер легко принимает ценовые возражения, соглашается с ними, предоставляет скидки; <input type="checkbox"/> Менеджер не доносит до клиента ценности предложения (по 4 группам ценностей); <input type="checkbox"/> Менеджер доносит до клиента ценности, не адаптируя под тип поведения;
1 Уровень развития	<input type="checkbox"/> Менеджер аргументирует цену предложения; <input type="checkbox"/> Менеджер аргументирует цену с точки зрения ценностей для клиента в конкретной ситуации, в привязке к ситуации, проблемам, возможностям, потребностям клиента; <input type="checkbox"/> Менеджер не принимает ценовые возражения, не соглашается с ними, преодолевает возражения; <input type="checkbox"/> Менеджер доносит до клиента ценности предложения (по 4 группам ценностей); <input type="checkbox"/> Менеджер доносит до клиента ценности, адаптируя под тип поведения клиента; <input type="checkbox"/> Менеджер доносит ценность предложения/решения, потом сравнивает ценность с ценой и затратами, демонстрируя клиенту выгодность решения;
2 Уровень опыта в дополнение к уровню 1	<input type="checkbox"/> Менеджер сравнивает ценность предложения/решения и соотношения ценность/цена по своему решению и конкурентным предложениям; <input type="checkbox"/> Менеджер демонстрирует клиенту, что затраты выше чем цена уже были сделаны клиентом; <input type="checkbox"/> Менеджер демонстрирует клиенту, что затраты являются инвестициями, и как именно/когда окупятся, и какую добавленную ценность получит клиент; <input type="checkbox"/> Менеджер умеет дифференцированно реагировать на запросы скидки/снижения цены/сомнения в цене. <input type="checkbox"/> Менеджер успешно преодолевает ценовые возражения;
3 Уровень мастерства в дополнение к уровню 2	<input type="checkbox"/> Менеджер успешно предотвращает ценовые возражения клиента; не получает от клиента ценовых возражений; <input type="checkbox"/> Показатель конверсии у менеджера постоянно растет; <input type="checkbox"/> Средняя сумма сделки у менеджера постоянно растет;