

오늘의 질문 예)

오늘의 질문 : 어떻게 하면 ... 오늘 2차 상담 계약 가능성 높일까?

1	약속시간 30분 전에 도착하기	싫은 소리에도 반박 않고 들어주기
2	미팅장소를 고객이 좋아하는 찻집으로 예약	미소 짓는 연습 10분간 하고 가기
3	이전 미팅의 내용 숙지하기	가글을 꼭 미리 해서 구취 방지하기
4	1차 미팅에서 고객이 요청한 것 빠졌나 확인	품위 있는 펜과 노트 준비하기
5	예상되는 고객 문의 사항 5개 뽑아가기	분위기 침체를 대비 유머 3개 외우기
6	고객이 관심 가질 상품 추가로 2개 준비 하기	마지막에 소개요청 잊지 않게 메모 해가기
7	추가상품 소개서(브로셔) 미리 챙겨 넣기	서두르지 않고 천천히 말하기
8	고객의 가족사항 다시 한번 숙지하기	마지 막에 다음 약속 꼭 잡기
9	고객 자녀 이름 나이 학교 외우기	고객이 할일을 적어서 카톡으로 공유 하기
10	고객에 부담 없을 작은 선물 준비 하기	시간 여유 있게 마치기