**Задания по теме: «ТЕОРИЯ ПРОДАЖ»**

**Задание 1.** Посмотреть видео-лекцию и записать в тетради:

1. Цели продаж.
2. Виды продаж (название и привести примеры).
3. «Воронка продаж»

**«ВОРОНКА ПРОДАЖ»**

**Значение «воронки продаж» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Задание 2.** Решить бизнес-кейс «Организация активных продаж товаров и услуг»

На основании данных таблицы:

1. Построить воронку продаж товаров и услуг;
2. Выявить причины низкой эффективности продаж товаров и услуг;
3. Предложить инструменты повышения эффективности продаж.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Иванов** | **Петров** | **Сидоров** |
| Количество первых контактов с клиентом | 500 | 220 | 400 |
| Количество звонков (повторный контакт) | 200 | 60 | 350 |
| Количество повторных встреч (вторая встреча) | 30 | 20 | 150 |
| Количество выставленных предложений (озвучена цена) | 15 | 15 | 90 |
| Количество сделанных предложений по дополнительным продуктам (услугам) | 25 | 13 | 120 |
| Количество заключённых сделок (оплата клиентом продуктов или услуг) | 10 | 5 | 20 |
| Сумма заключённых сделок (тыс.руб.) | 3500 | 1750 | 18000 |