**VIDEO „Kā nonākt klienta galvā?”**

**(Īsfilmā runā uzņēmējs I. Liakovičus)**

*Pēc noskatīšanās atbildēt uz jautājumiem!*

|  |  |
| --- | --- |
| 1.Fragments – dvielīši tualetē. Kāds zemteksts šim stāstam? Ko no tā var secināt? |  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| 2.Klienta vēlmes un vajadzības. Ko vēlas klients? |  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| 3.Kas ir drošība? Kā justies drošam? |  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| 4.Kas ir 7 rokasspiedienu likums?  Kas ir 2 rokasspiedienu likums? |  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| 5.Kā pārstāvēt sevi, ja iepriekš nav bijuši darījumi? Kā prezentēt? |  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| 6.Kā veidot sarunu? Par ko runāt? |  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| 7.Kā pārliecināt klientu? |  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| 8.Kā uzņēmumu ietekmē zīmols? |  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| 9.Kas ir komforts? Kā komunicēt ar klientu? |  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| 10.Kāds varētu būt prezentēšanas veids kā brīvā gaisotnē prezentēt uzņēmumu? |  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| 11.Kāda ietekme ir lojalitātes programmām? |  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| 12.Vai ir īstais un neīstais laiks pirkšanai? |  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| 13.Kas ir links uz klienta galvu? |  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| 14.Kā to veidot? |  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| 15.Kas Tavuprāt ir vērtīgākais šajā sižetā? |  |
|  |
|  |
|  |
|  |