**ЗАДАНИЕ 4**

1. Напишите min  стоимость продукта от которой вы стартуете при вопросе клиента «Сколько это стоит?» в начале переговоров.
2. Напишите пример цены для клиента,  у которого параметры заказа схожи. Этот метод позволяет клиенту сориентироваться в том, что при таких параметрах цена будет приблизительно равной. (Пример: Вот на прошлой неделе у нас заказывали кухню, со схожей квадратурой, фурнитура, правда,  была итальянская и цена получилась 235 тыс. руб., какие материалы вы планируете использовать? – переводим вопрос в выявление потребностей.
3. Напишите представление цены любого вашего продукта по методу «Бутерброд».
4. Представьте цену клиенту методом деления на период использования (день, неделя, месяца). Используйте правило контраста.
5. Какие шаги предоставления скидки могут быть при продаже продукта. Напишите 3 шага предоставления скидки в формате: Мы вам даем скидку в размере\_\_\_%, если…

**Решение**

1.При покупке минимального тура на двоих в 3\*\*\* отель. В Египет будет для вас стоить 56тр.

2.Вот на прошлой неделе молодожены у нас приобрели тур и в их пакет входила свадебная церемония и одна бесплатная экскурсия, и цена получилась 110тр.А какие экскурсии вы бы хотели включить в свой пакет?

3.Путевку, которую вы сейчас забронировали с дополнительной бесплатной экскурсией на верблюдах составила 115т.р. При этом у нас будет очень удобный вылет и у вас будет мгновенное заселение в номер без каких-либо задержек и долгих ожиданий.

4. Мы даем вам рассрочку на 10 месяцев всего лишь за 12000р.

5.Мы вам даем скидку 7% при полной оплате тура

Мы вам даем скидку 3% при вашей рекомендации своим друзьям

Мы вам даем скидку 1% при бронировании тура в день рождения, юбилея или свадьбы.