**Приложение №5**

***Тренинг упражнение №4 «Завершение контакта»***

Случай-1.
Специализированный магазин бытовой техники "DAEWOO". У Клиента альтернатива:  купить либо здесь небольшой холодильник "DAEWOO", либо в другом месте - холодильник "Стинол", большего размера, но по такой же цене. Прекрасно понимая, где он находится, покупатель задает вопрос: "Насколько холодильники "Стинол" проигрывают по сравнению с вашими "DAEWOO"? Ответ продавца: "Характеристики "Стинола" мне не известны. Но раз, вы говорите, он больше, вам лучше взять "Стинол". Это, повторим, ответ продавца техники "DAEWOO"! Продажа холодильника "DAEWOO", таким образом, не состоялась. Ошибки продавца?

Случай-2.
Другой магазин бытовой техники. И снова отдел холодильников.

Клиент спрашивает:
- А скажите, холодильники "Стинол" - хорошие холодильники?
Ответ продавца:
- Плохих не держим…

Покупка "Стинола" тоже не состоялась. В чем ошибка?