


## заполнение коммерческого предложения образец



Загрузок: 2867    Скорость: 1.43 Мб/с

**СКАЧАТЬ**

Рейтинг: ★★★★★  
Автор: Clopper

Безопасно! Вирусов нет

В ❤️ 196    Нравится 100    Твитнуть    +1    50    95

161 комментарий В



**Саша**  
Благодарочка за все!  
1 минуту назад



**Ангелина**  
Побольше бы таких сайтов.  
1 минуту назад



**Гриша**  
Первый раз тут, скорость загрузки радует, наличие файлов тоже!  
1 минуту назад



**Марина**  
Всем советую, качает быстро.  
1 минуту назад



**Леша**  
не поверил глазам, есть все. спасибо!  
1 минуту назад



**Оксана**  
Глупости говорят, что незаменимых не бывает, без этого сайта я бы пропала.  
1 минуту назад

Правильно составляем коммерческое предложение (образец заполнения) по шагам. Менеджер по продажам часто сталкивается с необходимостью составления коммерческих предложений. Как составить его правильно? Разумеется, что выступления в устной форме не должны расходиться с письменными предложениями. Помимо этого, следует помнить, что при непосредственном общении клиент улавливает от силы 30 процентов «смысловой нагрузки» обращения, а 70 процентов идет на мимику, жесты, интонацию. Чтобы получатель выделил Ваше коммерческое предложение из ряда других, оно должно быть правильно составлено и оформлено. Обязательно отметьте Ваши уникальные конкурентные преимущества. Кроме того, если Вы предлагаете услуги, надо рассказать о сотрудниках компании, а если товары – об особенностях производства. Наконец, важно, чтобы Ваше коммерческое предложение было легко и интересно читать. На нашем сайте вы уже могли читать о том, что такое коммерческое предложение и как его составить. Умение составлять правильные и эффективные коммерческие предложения очень важно в любом бизнесе. Можно сказать, что с помощью коммерческого предложения происходит некая форма общения между фирмой и её реальными либо потенциальными партнерами, поставщиками, клиентами. При разработке коммерческого предложения нужно уделять внимание как его оформлению и структуре, так и содержанию. В последнее время тема составления коммерческих предложений (КП) стала для меня особенно актуальной. И эту актуальность постоянно подпитывают как читатели блога, так и заказчики. Несмотря на то, что читателей чаще всего волнует вопрос “Как правильно составить коммерческое предложение?”, а клиентов — “Как сделать так, чтобы отклики на КП были максимальными?”, задача, по сути, одна. Бюро Баканева специализируется на создании коммерческих предложений (КП) для российских компаний. На этой странице мы собрали всю полезную информацию по компредам. Бесплатная рассылка «Как составить коммерческое предложение» 4 бесценных урока за неделю + бонус за старание. Подписывайтесь прямо сейчас. Ваш e-mail: \* Ваше имя: \* Почему 98% самодельных КП не работают? Как обычно составляется КП для рассылки? Скорее всего, этим нагружают секретаря или кого-нибудь из отдела продаж. Конкретизировать "предложения о сотрудничестве" так, что "о чём речь" и "в чём отличия" будет понятно сразу; Легко, как из лужи на бордюру, выпрыгивать из эмоций ("Это ведь нужно практически всем" или "Никому это не надо") и составлять совершенно конкретные списки тех, кто захотел бы за это заплатить; Делать настолько прицельные обращения к каждой группе адресатов, что, увидев даже боковым зрением первые несколько строк, возможный Клиент захочет прочесть Ваш текст целиком. Здравствуйте, друзья ! Сегодня у нас очередной мозговой штурм! Я хочу поделиться с вами своим мнением относительно составления коммерческих предложений. В своё время, когда я бегал по всему городу а-ля «Здравствуйте! Канадская оптовая компания...» и занимался привлечением клиентов, приходилось составлять большое количество разных предложений. Сегодня я написанием таких презентационных писем уже занимаюсь на профессиональной основе. У нас вы можете скачать образец бланка Коммерческое предложение