

Zapoznaj się z materiałami:

<https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-cross-selling-i-up-selling-zwiekszaj-wartosc-i-lojalnosc-klienta>.

<http://nf.pl/manager/jak-budowac-relacje-z-klientami,,14282,49>

Pytanie 1.: Które działanie wskazuje na zastosowanie up-sellingu podczas rozmowy sprzedażowej?

- Oferowanie dóbr substytucyjnych.
- Oferowanie produktów niedostępnych w sprzedaży.
- Namawianie klienta do zakupu produktu niższej klasy.
- Namawianie klienta do zakupu produktu wyższej klasy.
- 

Pytanie 2.: Jakie informacje powinieneś wiedzieć o firmie przed spotkaniem z przedstawicielem firmy?