

Эффективное обслуживание (психология и техники продаж) в торговом зале



Луганськ, Україна

Тренинг «Эффективное обслуживание (психология и техники продаж) в торговом зале».

Данный тренинг является базовым для продавцов и менеджеров по продажам. Участники смогут ознакомиться с философией и психологией продажи. В первую очередь тренинг направлен на самопрограммирование на успех, осознание имеющихся ресурсов и ограничений участников тренинга в области проведения продажи; повышения личной эффективности; поможет выработать индивидуальный стиль продаж

Блок №1. Личные и профессиональные качества продавца.

1. Знакомство. Настрой на тренинг. Обсуждение целей и задач тренинга. Определение правил работы. Игра «Взаимные презентации».
2. Успешный продавец, – какой он? Установки успешного продавца, их влияние на взаимодействие с покупателем. Развитие энтузиазма как важного фактора успеха.
3. Я как личность, профессионал, член команды. Этапы профессионального развития продавца (от «непродавца» до мастера). Установки опытного профессионала.
4. Функциональные обязанности продавца. Что такое для вас клиент? Мозговой штурм «Из чего складывается эффективное обслуживание?». Анкета «Оцени свой магазин».
5. Необходимые качества и условия для успешной работы. Упражнение «Фраза уверенности». Игра «Отдел кадров».

Блок №2 Технологии продаж.

1. Знакомство с технологией цикла продаж, этапы, переходы, закономерности. 5 основных барьеров, мешающих покупателю принять решение.
2. Установление контакта, качества исключительного коммуникатора. Вербальная, невербальная и паралингвистическая коммуникация. Элементы убедительной речи: как и что сказать, чтобы клиент обратил внимание именно на вас и запомнил именно ваш магазин.
3. Стратегия и типы поведения продавца. Анализ своего поведения в типичных ситуациях взаимодействия с покупателем. Спарринг по отработке присоединения и выбора стратегии.
4. Типы клиентов. Работа в группах по определению типа клиента: покупатель – продавец – наблюдатель. Техники определения потребностей клиентов. Сигналы от клиента как маркеры потребностей.
5. Технологии в презентации. Приемы и практика убеждающей аргументации с опорой на потребности клиентов. Техники «язык пользы» и «опора на ключевые слова клиента» в аргументации. Представление товара: различия между свойствами и преимуществами товара и его выгодами для покупателя. Консультирование клиентов – как форма продвижения вашего продукта: основные правила и способы представления и донесения преимуществ компании и продукта.
6. Типы возражений. Возражение как сигнал о скрытой потребности. Приемы обработки возражений. Технологии завершения сделки.
7. Мерчандайзинг - инструмент маркетинга в розничной торговле. Основные цели и задачи мерчандайзинга. 10 принципов практического применения маркетинга.

Блок №3 . Подведение итогов. Рефлексия. Что вы узнали и чему делать по-новому.

1/2

персонала. Продажи и общение с клиентами перестают быть рутинной работой и становятся искусством, особенно когда предложение опережает спрос. Подготовка тех, кто продает Ваш товар, никогда не может оказаться чрезмерной

Price: **2 400 грн.**

Тип оголошення:
Послуги, пропоную

Торг: --

Сергеева Ольга

050-496-00-94

ул Багрия, 41