

## ЭФФЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ ДЛЯ РОЗНИЧНЫХ МАГАЗИНОВ

В наши дни, когда рынок переполнен товарами, покупателю нужно нечто большее, чем просто качественный продукт. Поэтому огромное значение имеет то звено, тот человек, который будет общаться с конечным пользователем. Ни для кого не секрет, что клиенты покупают в большинстве случаев там, где им продают. Как позиционировать себя при общении с клиентом, чтобы он выбрал именно вас? Как предлагать товар «лицом», чтобы покупатель захотел купить именно его? На что обращать внимание, чтобы завоевать лояльность человека? – эти и многие другие темы обсуждаются на тренинге.

**Цели:** отработка навыка коммуникации с любыми клиентами, проведения быстрой и результативной продажи, создания пула постоянных клиентов.

### Программа тренинга:

**Структура процесса продажи, разбор этапов продаж. Оптимизация процесса продажи по времени и результату.**

- ознакомление со структурой работы в зале
- развитие коммуникативных навыков (вербальных и невербальных)
- знакомство с принципами выяснения потребностей, выявление ведущих мотивов клиента
- отработка навыков задавания вопросов (клип продаж)
- презентация товара, исходя из потребностей клиента, выведение основных принципов презентации
- телесные стереотипы (работа с осознанностью невербальной коммуникации)
- обозначение алгоритма работы с сомнениями и возражениями клиента
- отработка способов работы с типичными для компьютерной розницы конфликтами
- работа с классификацией сложных клиентов
- отработка навыков коммуникации в затруднительных ситуациях
- переговоры о цене
- принципы завершения сделки и постпродажного обслуживания
- принципы допродажи товаров и услуг. Отработка типичных ситуаций.

**В результате тренинга участники:**

- получат представление о методах и возможностях установления контакта и удержания внимания клиента
- научатся выбирать стратегию коммуникации, исходя из особенностей клиента
- отработают навык получения информации о потребностях клиента
- получат необходимые знания по построению аргументации в продажах
- познакомятся с особенностями вербальных и невербальных способов воздействия на клиентов
- рассмотрят различные эффективные методы работы с возражениями
- отработают навык использования возражений клиента для продвижения к завершению сделки
- проанализируют типичные ошибки своих коммуникаций и научатся их избегать

Участники тренинга получат на руки рабочие тетради с теоретическими блоками программы. По итогам обучения каждому участнику выдается сертификат Центра Компетенций Merlion.

**Продолжительность тренинга:** 2 дня (16 часов)

Заявку на участие в тренинге отправляйте на [edu@merlion.ru](mailto:edu@merlion.ru) или по телефону +7(495)9818484

Москва, 127521, ул.Шереметьевская, 47

Тел +7 (495) 981-84-84

Факс. +7 (495) 981-84-84 (4219)

e-mail: [edu@merlion.ru](mailto:edu@merlion.ru)

Адрес в интернете: <https://edu.merlion.ru>