

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, чтоб 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 (клин 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 получают 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 или по телефону +7(495)9818484