

ТРЕНИНГ

ПРОДАЖИ В ТОРГОВОМ ЗАЛЕ

ЦЕЛЬ

Освоить эффективные методы установления контакта с клиентом
Научиться эффективно презентовать товар в соответствии с потребностями покупателя
Обучиться ведению диалога, который приводит к принятию решения о покупке
Повысить личную результативность в процессе продаж

УЧАСТНИКИ

Руководители и сотрудники отделов продаж, менеджеры по работе с клиентами, продавцы-консультанты

В ПРОГРАММЕ

Подготовка и самомотивация

- ⦿ Внутренняя мотивация продавца, которая приводит к успешным продажам
- ⦿ Психологическая подготовка
- ⦿ Знание товара (ХПВ)

Личностные качества продавца

- ⦿ Лояльность к интересам покупателя
- ⦿ Умение строить диалог. Эмпатия
- ⦿ Правила для развития необходимых личностных качеств

Покупатели

- ⦿ Развитие умения распознавать психологические типы людей
- ⦿ Мотивы покупок. Влияние мотива на принятие решения о покупке
- ⦿ Особенности установления контакта в зависимости от типа клиента

Взаимодействие продавца и покупателя

- ⦿ Как правильно встретить покупателя
- ⦿ Установление контакта. Своевременная инициатива в общении с покупателем. Создание атмосферы доверия. Методы расположения клиента к диалогу и сотрудничеству
- ⦿ Контакт с клиентами, которые «просто смотрят»
- ⦿ Правила обслуживания нескольких клиентов одновременно

Выявление потребностей и презентация

- ⦿ Построение диалога, который раскрывает желания и потребности клиента
- ⦿ Грамотное предложение. Презентация товара
- ⦿ Умение заинтересовать покупателя в приобретении товара. Создание атмосферы покупки

Работа с возражениями и критикой

- ⦿ Психологические аспекты возникновения возражений и критики
- ⦿ Методы работы с возражениями
- ⦿ Как превратить возражение в покупку

Покупка

- ⦿ Сигналы покупки
- ⦿ Алгоритм действий продавца, приводящий к положительному решению клиента
- ⦿ Завершение взаимодействия. Позитивное впечатление покупателя. Предложение о дальнейшем сотрудничестве