INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

Эффективный продавец. Тренинг для работников розничной торговли

Программа

1 день

- Общая подготовка перед выходом в отдел или зал
- Что делать утром
- Простые методы настройки и подготовки перед выходом

- Начало продаж. Как начинать работу с покупателями
- Контакт — есть контакт!
- Алгоритм начала продаж
- Работа с двумя покупателями сразу

- Как выявить потребности покупателя? Хорошие вопросы
- Вопросы — главное оружие продавца
- Умение формулировать и задавать правильные вопросы
- Выявление потребностей покупателя

- Презентация товара (демонстрация). Как презентовать на 100%
- Продажа ценности
- Презентация товара и приемы рабочей аргументации. Аргументируй это
- Методы и техники проведения эффективной презентации
- Создание желания обладать
- Практика

2 день

- Методы борьбы с возражениями покупателей
- Природа возражений
- Методы и техники преодоления возражений
- Возражения относительно цены
- Таблица наиболее «ходовых» возражений и ответов на них

- Завершение продажи и приглашение к повторному визиту
- Основные приемы завершения продажи
- Отслеживание реакции покупателя. Сигналы готовности купить
- Предложение дополнительного товара

- Правила работы продавцов в конфликтных ситуациях
- Технология общения с негативно настроенным клиентом
- Методы снятия стресса. Аутотренинг для продажника
- Практика

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

РК, г. Алматы ул. Шашкина 24БЦ K Plaza офис 1 (уг. проспекта Аль-Фараби)

www.iba.kz

info@iba.kz