

«Эффективные продажи»

Целевая аудитория (для кого тренинг):

- Продавцы-консультанты, менеджеры по продажам
- Новые сотрудники розничных салонов.

Цель тренинга:

Увеличение торгового оборота за счет повышения профессиональной компетенции продавцов, совершенствования применяемых технологий продаж.

План тренинга:

- Основные приемы в подготовке к продаже
- Приемы и методы установления доброжелательных отношений
- Методы диагностики клиентов и подстройки
- Приемы выявления потребностей клиентов
- Технологии презентации товара на языке клиента
- Различные типы возражений и технологии работы с ними
- Методы продаж и стимулирование клиентов к совершению сделки.

Ведущий тренинга:

Макиенко Дарья Сергеевна – тренинг-менеджер Фабрики мебели «Виват».

Сертифицированный Бизнес-тренер, Коуч.

Имеет социально-экономическое образование.

Более 7 лет работы в Мебельной сфере.