

«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:

- Подготовка к продаже
- Приемы и методы установления контакта
- 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 – Сертифицированный Бизнес-тренер, Коуч.

Имеет высшее социально-экономическое образование.

Более 7 лет работы в Мебельной сфере.

Адрес проведения тренинга:

г. Санкт-Петербург, п. Свердловское, Промышленный район, Центральное отделение, дом 37А, промзона «Уткина заводь».