



«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
- Способы выявления потребностей клиентов
- Презентация товара на языке клиента
- Что является возражением и как с ним работать?
- Методы продаж и стимулирование клиентов к покупке
- Основные инструменты онлайн продвижения для мебельного магазина.

Ведущий тренинга:

Макиенко Дарья Сергеевна – бизнес-тренер Фабрики мебели VIVAT.

Сертифицированный бизнес-тренер, коуч.

Имеет высшее социально-психологическое образование.

Более 8 лет работы в мебельной сфере.

Адрес проведения тренинга:

16-й км МКАД, ул. Энергетиков, д. 22, корп. 3, 50 метров от внешней стороны.