



«Эффективные продажи»

Для кого этот тренинг:

- Собственники бизнеса, 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:

- Путь клиента
- Этапы продаж
- Установление контакта
- Обзор по 3 точкам
- Приемы и методы выявления потребностей клиентов
- Презентация товара на языке клиента
- Что является возражением и как с ним работать?
- Методы завершения продажи и стимулирование клиентов к покупке
- Замер как услуга
- Правила работы с уже созданными проектами.

Ведущий тренинга:

Антонов Андрей Вячеславович – бизнес-тренер Фабрики мебели VIVAT.

Имеет психологическое образование.

Более 12 лет опыта работы тренером в различных компаниях разных сегментов рынка, включая мебельную компанию «Дятково».