



## **«Основы эффективных продаж»**

### **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:**

- Этапы продаж
- Установление контакта
- 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.

### **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 «Дятьково».