«Практикум: учимся продавать кухни уверенно»

Для кого этот интенсив:

- Продавцы-консультанты, менеджеры, у которых уже есть опыт в продажах;
- Для тех, кто уже проходил базовый тренинг от компании.

Цель интенсива:

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

План интенсива:

- Как зацепить клиента (Метод ключевых акцентов);
- Как переводить технические характеристики в язык выгоды (Формула FAB);
- Как предлагать дополнительные продажи так, чтобы это звучало как забота;
- Применение методов работы с возражениями (прием PADR).

Ведущий интенсива:

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».