

«Специалист розничных продаж»

Программа:

1. Понимание мотивов потенциального покупателя.
2. Специфика продаж товара из категории «на многие годы».
3. Аргументы для «знаек» и «незнаек» или «не давите на детей ростом».
4. Правильное настроение для «продажи слона».
5. «Сарафанное радио» - инструмент продаж. Учитесь вести проекты.
6. Конфликт в первую очередь не скандал, а контакт. Оставляя приятное впечатление о себе лично, вы обеляете компанию в целом.

Основные цели тренинга:

- научиться отделять практические приемы от книжной теории;
- вникнуть в значение понятия «лицо компании»;
- научиться демонстрировать индивидуальность подхода к каждому клиенту и быть обаятельным;
- научиться изучать свой собственный продукт;
- научиться смотреть на себя со стороны и регулировать эмоции;
- изучить методы конструктивного подхода к возникающим проблемам.