

Тренинг

«НАВЫКИ ЭФФЕКТИВНЫХ ПРОДАЖ»

Тренинг предназначен

Для менеджеров, менеджеров по продажам, сотрудников, которые работают с внешними клиентами

В программе тренинга

- 1.Общее понимание особенностей предлагаемых товаров.
- 2.Перевод свойств предлагаемых товаров в преимущества и выгоды.
- 3.Клиент:
 - клиенториентация
 - потребности клиента
 - главный закон «выращивания» клиентов
 - создание долговременных отношений
- 4.Подготовка к визиту. Цель визита. Закон информативного повода.
- 5.Понятие маршрутов. Планирование маршрутов посещения исходя из категоризации клиентов.
- 6.Мерчандайзинг. Торговые площади и приоритетные места.
- 7.Установление контакта. Правило «4-х плюсов». Техника присоединения.
- 8.Выявление потребности. Техники применения вопросов. Типы вопросов.
- 9.Техники активного слушания.
- 10.Презентация товара, основываясь на потребности покупателя.
- 11.Возражения. Техника работы с возражениями.
- 12.Завершение визита.
13. Анализ визита. Постановка цели на следующий визит.
- 14.Работа с дебиторской задолженностью.
15. Понятие планирования. Цель планирования.
16. Техника планирования задач на месяц
- 17.Техника разработки недельного плана. Коррекция результатов.
- 18.Техника построения планов на каждый день.

Ожидаемые результаты

- Участники узнают основные законы продажи
- Смогут устанавливать контакт и выявлять потребности клиента, научиться создавать долговременные отношения.
- Научатся делать выкладку товара в торговых залах (мерчандайзинг).
- Смогут использовать на практике необходимые техники продаж
- Обучатся технике планирования своих задач на день, неделю, месяц

Контактная информация

Ваш личный менеджер
Семенец Ирина

e-mail: apn@nip.net.ua
тел: +380 44 245 90 82
+380 67 680 95 58