

22 марта 2019 г.
г. Новосибирск

«Типичные проблемы с продавцами магазинов и их решение»

Тренинг для директоров магазинов



Ваши сотрудники — это глаза, руки и уши вашего бизнеса.

Научиться раскрывать и использовать их возможности по полной — значит повысить выручку, сократить текучесть, увеличить удовлетворенность директора от работы магазина в целом.

Результаты тренинга

Вы получите **очень эффективные алгоритмы** управления сотрудниками, которые давно опробованы на практике и применяются наиболее успешными магазинами:

1. Как создавать и сохранять хороший коллектив – секреты материальной и нематериальной мотивации.
2. Что делать, чтобы сотрудники хотели работать у вас долго, и при этом имели высокие результаты личных и общих продаж.



Программа тренинга

1. Почему продавцы не хотят работать лучше и больше, почему есть текучесть персонала?

- Отчего люди не довольны своей работой.
- Отчего существует высокая текучесть персонала розницы.
- Что стоит за словами «мало платят»? Три главных причины неудовлетворенности продавцов, о которых они не говорят.

2. Какой он «продавец от Бога» и как найти таких сотрудников?

- Каким должно быть объявление о найме, чтобы на него клюнула «золотая рыбка».
- Четыре главных качества, которых нет у среднестатистического продавца, и есть у «продавца от Бога».
- Как проводить собеседования, чтобы отсеять ненужных людей.
- Что делать, когда отклик на объявление низкий.

3. Секреты для директоров – нематериальная мотивация продавцов розницы.

- Что можно сделать директору любого магазина, чтобы продавцам было интересно ходить на работу.
- Как раскрыть таланты своих сотрудников и увеличить продажи.
- Три способа мотивации продавцов, которые НЕ используют большинство директоров, но которые создают долгосрочный азарт у продавцов, и поднимают выручку магазина.

4. Как сохранять здоровую рабочую атмосферу в коллективе.

- «Чистка рядов» — необходимое для здоровья коллектива действие.
- Как увольнять тех, кто негативно влияет на коллектив.
- Меры профилактики для здоровья коллектива.

5. Денежная мотивация продавцов розницы.

- Успешный опыт способов материальной мотивации продавцов, которые применяют ведущие магазины.
- Какие способы оплаты труда подталкивают продавцов активно работать с клиентами.
- Как сделать, чтобы продавцы хотели повышать свои личные продажи при том же ассортименте, рекламе и количестве клиентов.

6. Эффективное использование продавцов в часы с низкой проходимостью и в «мертвый сезон».

- Что могут делать продавцы для привлечения клиентов в часы затишья.
- Как в «мертвый сезон» продавцам создавать задел для увеличения продаж в сезон.
- Какие задачи поднимают энтузиазм и активность продавцов, и сокращают текучесть в неактивные сезоны продаж.

Продолжительность тренинга: 1 день

Место проведения: г. Новосибирск

Дата тренинга: 22 марта 2019 г.

Стоимость участия: 7 200 руб.

Так же проводится и в корпоративном формате в любом городе России

Автор и ведущий тренинга

Ирина Лихачёва

Сертифицированный бизнес-тренер по темам:

- «Построение многоуровневой системы обучения и наставничества в организации».
- «Тренинг для тренеров».
- «Подготовка внутренних тренеров-наставников».
- «Коучинг в обучении и развитии персонала».
- «Управление персоналом организации» — построение систем: поиска, подбора, адаптации, обучения, оценки и развития персонала.
- «Навыки управления руководителей» — методы оперативного и тактического планирования; организация взаимодействия внутри и между подразделениями организации.
- Построение системы нематериальной мотивации в организации.
- Лидерство и влияние.
- Построение эффективной системы коммуникаций с персоналом.
- Формирование системы сервисного обслуживания в организации».



В сфере обучения персонала компаний 13 лет.

В том числе: на позициях внутреннего бизнес-тренера; руководителя Учебного центра Холдинга, преподавателя Новосибирского технического университета (факультета социального предпринимательства по дисциплине «Основы управления предприятием»), внешнего бизнес-тренера, директора тренинг центра, опыт личных продаж.

[Посмотреть подробную информацию о тренере](#)

Не забудьте сохранить себе PDF программы

Чтобы подать заявку на тренинг, пишите: training-centre@bk.ru

Или звоните:



Тел.: [+7 \(383\) 248-30-70](tel:+7(383)248-30-70)

Тел.: [+7 \(923\) 104-13-26](tel:+7(923)104-13-26)