

«Продажи в торговом зале»

Корпоративный тренинг для продавцов-консультантов



Если в вашем магазине

- Входящие посетители уходят, так ничего и не купив
- Или покупают на небольшие суммы, а продавцы не могут увеличить средний чек
- А сами сотрудники работают «без огонька»

Значит, пришло время **улучшить качество работы** ваших продавцов в торговых точках.

На нашем тренинге **«Продажи в торговом зале»** ваши продавцы получат:

- Навыки работы с входящими потенциальными клиентами
- Умение продавать даже тем, кто пришел «просто посмотреть»
- Техники по **увеличению среднего чека** покупки клиентов

Программа тренинга

1. Как превратить потенциального клиента в покупателя?

- **Установление контакта с потенциальным клиентом**
 - Первое впечатление о магазине: из чего оно складывается.
 - Мимика, позы, жесты.
 - Голос: приветствие, тембр, интонация. **Практика.**
 - Эмоциональное присоединение к состоянию покупателя. **Практика.**
 - Речевые модули по установлению контакта с клиентом.
 - Типы клиентов. **Практика.**

- **Выявление потребностей клиента. Презентация**

- Навыки задавания вопросов.
- Что такое ЦЕННОСТЬ для клиента и как формулировать предложение на ее основе.
- **Практика.**
- Что важнее для продавца: говорить или слушать?
- **Практика.**

- **Работа с возражениями клиента**

- Возражения: хорошо это или плохо?
- Истинные и ложные возражения.
 - В чем разница?
 - Техника разграничения истинных и ложных возражений.
- Лучший способ работы с возражениями — какой он?
- Базовые способы работы с возражениями:
 - Чему возражают наши клиенты?
 - Почему они возражают?
 - Алгоритм работы с возражениями: последовательность действий.
 - Отработка возражений. Основные речевые модули.
 - Формирование навыков работы с возражениями. **Практикум.**

- **Завершение продажи**

- Покупательские сигналы, свидетельствующие о готовности купить товар.
- Способы завершения продажи, финальные фразы.
- **Практика.**

2. Как увеличить средний чек покупки?

- Способы увеличения среднего чека: базовые техники.
 - Продажа более дорогого товара.
 - Продажа большего количества товара.
 - Продажа сопутствующих товаров.
- Отработка навыков применения техник увеличения среднего чека. **Практика.**

Продолжительность тренинга: 2 дня

Рекомендуем разбить на четыре 4-х часовых тренинга с домашними заданиями и контролем их выполнения.

После прохождения тренинга участники получают:

- Рабочие тетради
- Сертификаты о прохождении тренинга
- Мотивацию к изменениям
- Отличное настроение

Автор и ведущий тренинга

Виктория Мельник

бизнес-консультант, бизнес-тренер, к.и.н.

- Персональный консультант по вопросам управления в компаниях малого бизнеса.
- Специалист по построению системы продаж (B2B, B2C).
- Консультант в области построения системы продаж в компаниях, клиентского сервиса и управления персоналом.
- Бизнес-тренер по продажам, переговорам, коммуникациям.
- Бизнес-наставник.
- Учредитель и директор консалтингового агентства «Инструменты для бизнеса».
- В качестве бизнес-консультанта и бизнес-тренера успешно реализовала более 150-ти консалтинговых и обучающих офф-лайн проектов.



[Посмотреть подробную информацию о консультанте](#)

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:+73832483070); Тел.: [+7 \(923\) 104-13-26](tel:+79231041326)