

## «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 получают:

- 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](mailto:training-centre@bk.ru)

Или звоните:



Тел.: [+7 \(383\) 248-30-70](tel:+73832483070)

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