

Тренинг
«Повышение эффективности продаж вашего магазина в условиях высокой конкуренции»

Вы довольны своими продажами сегодня? Вы знаете, почему одни сделки закрываются играючи, а другие нет? Оказывается клиент, принимая решения о покупке, опирается на ряд значимых для него факторов. На нашем тренинге мы подробно разберем все механизмы профессионального взаимодействия продавца с клиентом, от установления доверительного контакта до завершения сделки. Мы предложим вам типовые решения именно для ваших продавцов, а также кейсы, деловые игры, готовые скрипты, которые зарекомендовали себя на практике как наиболее эффективные.

Цели тренинга:

- Увеличить продажи продукции компании от 30%
- Создать универсальную базу для непрерывного структурированного развития сотрудников компании
- Отработать важные навыки, необходимые продавцу для успешных продаж в условиях высоко конкурентного рынка B2C

Целевая аудитория: продавцы магазинов, директора магазинов, все те, кому интересны продажи в рознице. Тренинг будет полезен и тренерам, поскольку охватывает все аспекты обучения профессиональным продажам в рознице.

Программа тренинга:

1. Подготовка к продажам: техническая и психологическая

- Как правильно подготовиться себя к общению с клиентом. Какие секреты настроения и мышления использовать. Особенности восприятия
- Сегодняшний имидж продавца-консультанта
- Критерии эффективного продавца

2. Установление контакта

- Роль первого и последнего впечатления и что на самом деле определяет исход встречи
- Вступление в контакт. Начало беседы
- Роль контакта. Составляющие успешного общения с клиентом или что создает атмосферу контакта
- Точки контакта с клиентом
- Поведенческие и речевые маркеры успешной модели поведения
- Ошибки продавца

3. Выявление потребностей

- Выявление значимых критериев выбора клиента. Как распознать «боль» клиента
- Виды вопросов. Управление продажами при помощи вопросов
- Техника УБЭП
- Техника активного слушания. Ключ к пониманию клиента

4. Презентация

- Формирование ценностей. Использование языка «Выгоды»
- Презентация «в духе клиента».
- Подстройка, ведение и раппорт

5. Работа с возражениями

- Алгоритм работы с возражениями и отказами
- Работа с возражениями по цене
- Формирование конструктивного отношения к возражениям клиента
- Типы клиентов. Взаимодействие с каждым типом клиентов

6. Закрытие продажи

- Пробное завершение сделки
- Завершение продажи

По окончании тренинга участники смогут:

- *Применять методику ведения успешных продаж*
- *Устанавливать доверительный контакт с любым клиентом*
- *Быстро, четко и правильно выявлять значимые потребности клиента*
- *Убедительно предоставлять продукт компании*
- *Вовремя распознавать и отрабатывать все возражения клиента*
- *Закрывать большее количество сделок, экономя при этом время и энергию*
- *Осознать свои сильные стороны и использовать их в работе*

По итогам тренинга участники получают сертификат компании WILSON LEARNING о прохождении обучения по указанной программе.

Продолжительность тренинга – 2 дня (16 часов)