

#

ПРОДАЖИ В ТОРГОВОМ ЗАЛЕ. ИСКУССТВО ПРОДАВАТЬ

коучинг-программа

Цель

- Освоить эффективные методы установления контакта с клиентом
- Научиться эффективно презентовать товар в соответствии с потребностями покупателя
- Обучиться ведению диалога, который приводит к принятию решения о покупке
- Повысить личную результативность в процессе продаж

Программа

Подготовка и мотивация продавца

- Внутренняя мотивация продавца
- Мотивация, которая приводит к успешным продажам
- Психологическая подготовка
- Знание товара (ХПВ)

Личностные качества продавца

- Качества необходимые успешному продавцу
- Лояльность к интересам покупателя
- Умение строить диалог. Эмпатия
- Правила для развития необходимых личностных качеств
- Составление индивидуальных карт развития – тренер даёт каждому из участников направление для дальнейшего профессионального роста

Покупатели

- Психологические типы клиентов. Развитие умения распознавать психологические типы людей
- Виды мотивов покупок. Влияние мотива на принятие решения о покупке
- Виды личностных ожиданий покупателя от продавца
- Особенности установления контакта в зависимости от типа клиента

Взаимодействие продавца и покупателя

- Принципы взаимодействия в коммуникациях «продавец-покупатель»
- Впечатление, которое производит продавец на покупателя. Составляющие впечатления
- Как правильно встретить покупателя. Виды приветствий в зависимости от поведения покупателя
- Установление контакта. Своевременная инициатива в общении с покупателем. Создание атмосферы доверия. Методы расположения клиента к диалогу и сотрудничеству
- Контакт с клиентами, которые «просто смотрят»
- Правила обслуживания нескольких клиентов одновременно

Выявление потребностей покупателя и презентация товара

- Выявление потребностей покупателя
- Построение диалога, который раскрывает желания и потребности клиента
- Грамотное предложение. Презентация товара
- Умение заинтересовать покупателя в приобретении товара. Создание атмосферы покупки

#

Работа с возражениями

- Возражения и критика покупателей
- Психологические аспекты возникновения возражений
- Методы работы с возражениями
- Как превратить возражение в покупку

Покупка

- Критерии принятия решения о покупке
- Особенности поведения покупателя, отражающее интерес, желание и намерение
- Сигналы покупки
- Алгоритм действий продавца, приводящий к положительному решению клиента
- Завершение взаимодействия. Позитивное впечатление покупателя. Предложение о дальнейшем сотрудничестве

Особенности

- *Комплексный подход к обучению (дотренинговая диагностика и пост-тренинговое сопровождение при необходимости)*
- *Индивидуальный подход в обучении:*
 - *сочетание тренинговой и консультационной формы обучения: индивидуальная работа с каждым участником, включая решение актуальных для него вопросов*
 - *Карта Профессионального Роста для каждого участника - индивидуальное направление профессионального развития по теме обучения*

Количество участников: от 2 до 5 человек

Продолжительность обучения: 8 часов (2 дня по 4 часа или 1 день 8 часов)

В стоимость входит:

- *предварительное индивидуальное собеседование*
- *обучение*
- *методические материалы*
- *индивидуальные карты профессионального развития*
- *питание, кофе-паузы*

Адрес: Центр Томалогии, г. Киев, ул. Героев Днепра, 35

Регистрация по телефону:

+38 (044) 501-50-51

+38 (050) 462-72-75

Координаторы: Евгений Москаленко, Ольга Гринишена

www.tomalogy.com