

ТРЕНИНГ «АКТИВНАЯ ПРОДАЖА – ИССКУСТВО РАБОТЫ С ПОКУПАТЕЛЕМ» ***в Донецке 25 июня 2011 года***

Можно ли применять активные продажи в магазинах? Что такое качественный сервис? На все эти вопросы можно получить ответ в данном тренинге. Тренинг позволит не только освоить навыки активной продажи, но и даст возможность проанализировать внутренние мотивы покупателей и продавцов.

Цель семинара-тренинга:

Ознакомление торгового персонала с основными шагами активной продажи. Ориентирование продавца на создание доброжелательной обстановки и благоприятного эмоционального фона при работе с покупателем. Сформировать умения, необходимые для сохранения клиента и повышения эффективности взаимодействия с ним, формирование навыка обслуживания разных категорий клиентов.

Кому рекомендован:

Менеджерам по продажам, руководителям по развитию, руководителей и специалистов отдела маркетинга, торговым агентам, продавцам, директорам, администраторам магазинов (розничная торговля) и тем, кто интересуется технологиями продаж.

Данный тренинг поможет Вашим сотрудникам перейти с того этапа когда они занимаются тем, что просто отпускают запрошенный товар, к тому, что они действительно начнут продавать, причем продавать так, что совершаемая обычно покупателем единичная покупка возрастет по сумме в несколько раз. Ваши сотрудники начнут чувствовать себя боле комфортно в общении с покупателем, научатся правильному обращению с клиентом. Времена, когда мы поражали клиентов ассортиментом или ценой, канули в лету, клиенты хотят персональное и качественное обслуживание, предоставьте им его, и они отблагодарят Вас увеличением ежедневных покупок.

Результат посещения:

Мотивированы на сотрудничество с клиентами компании, умеют взаимодействовать с клиентами на высоком профессиональном уровне:

- понимают важность особого отношения к клиентам;
- понимают цикл обслуживания, свою роль в нем, параметры отличного обслуживания;
- умеют профессионально устанавливать контакт с покупателем;
- умеют снимать запрос клиента и аргументировать на «языке клиента»;
- умеют обслуживать сомневающегося клиента;

- умеют эффективно работать с жалобами, обслуживать конфликтного клиента.

Стоимость участия:

800 грн. — за одного участника (при оплате на ФЛП) и 850 грн. — за одного участника (при оплате на юр. лицо; без НДС). Согласно ст. 196.1 и 186.3 Налогового кодекса Украины предоставление информационно-консультационных услуг не являются объектом налогообложения НДС.

Для второго и третьего участника скидки — 5% и 7% соответственно.

При регистрации и оплате до 10 июня 2011г. Вы автоматически получаете скидку — 5%.

Условия корпоративного проведения тренинга - оговариваются дополнительно.

В стоимость входит: информационно-консультационное обслуживание на тренинге, сборник материалов, два кофе-брейка, обед в ресторане, обсуждение и обмен мнениями с тренером.

Регистрация участников производится по телефонам: **(+38-062) 345-98-81; (+38-050) 153-64-46** или отправив заявку, которая прилагается по электронному адресу на **market@ibra.com.ua**



ПОЗЫВНЫЕ ВАШЕГО ПОДАРКА

ПОЗЫВНЫЕ ВАШЕГО ПОДАРКА обязательное анкетирование слушателей, а также