



**ТРЕНИНГ «АКТИВНАЯ ПРОДАЖА – ИСКУССТВО 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 более 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.

**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](mailto:market@ibra.com.ua)