

СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНИКА РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ

Цели: повышение коммуникативной компетентности, активности и мотивации продавцов и, в результате, увеличение количества покупателей среди зашедших в магазин и/или салон.

Продолжительность: 16 часов (2дня по 8 часов)

Основы современной техники продаж	<ul style="list-style-type: none"> • Понятие «экономика впечатлений». Принцип «Фиолетовая корова» в продажах • Треугольник продаж. • 2 роли продавца: друг и эксперт
Вступление в контакт	<ul style="list-style-type: none"> • Составляющие первого впечатления о продавце. Продающая невербалика и паравербалика продавца. Зеркальные нейроны • «Закон взаимного обмена» Р. Чалдини или «Усмирение дикообраза» • 4 работающие техники вхождения в контакт: экспертный подход, «я готов», слова-крючки, тизеры • Определение типа покупателя для правильного установления контакта (<i>авторская типология «зайцы-ежи-черепахи»</i>)
Выяснение потребностей	<ul style="list-style-type: none"> • Критериальные слова в речи покупателя. Слова-пустышки и слова-маркеры • Активное слушание: алгоритм «ПАУК» • Работа с покупательским «не знаю, что хочу» • Типология покупателей «Я сам» и «Я и ты» • Перехват инициативы в диалоге с покупателем: техника «Пинг-понг»
Презентация товара	<ul style="list-style-type: none"> • Главные принципы презентации товара • Техника «Свойство – Выгода» • Эмоции и логика в продажах: техника «САЛО» • Способы поддержки выбора покупателя в продажах: техники «я тоже», «быстрее меня» и прочее.
Работа с возражениями	<ul style="list-style-type: none"> • Природа возражений. «Явные» и «скрытые» потребности покупателя • Техника отработки возражений «Подушка»
Завершение сделки	<ul style="list-style-type: none"> • Признаки готовности к покупке • Приемы завершения сделки • Работа с покупательским «Я подумаю», «Я похожу, еще посмотрю»

Результат:

- ✓ Участники понимают особенности современных розничных продаж, замотивированы применять их в своей работе.
- ✓ Участники освоили 4 техники вступления в контакт, применяют их при общении с покупателем. Умеют налаживать контакт с покупателями с учетом его типа.
- ✓ Участники освоили приемы активного слушания, умеют вовлекать покупателя в диалог, перехватывать инициативу. Умеют выделять критериальные слова в речи клиента и использовать их в своей работе.
- ✓ Участники презентуют товар с использованием техники «Свойство – Выгода», умеют применять в презентации разные типы аргументов.
- ✓ Участники могут выявлять скрытые потребности клиентов, уверенно работают с возражениями.
- ✓ Участники применяют разные техники завершения продажи.

Прохождение тренинга «Современная техника розничных продаж» повышает коммуникативную компетентность продавцов и их уверенность в продажах. Участники, прошедшие данный тренинг, отмечают значительный рост мотивации на действие после обучения, а также то, что освоение техники и приемов курса и применение их в практике положительно влияют на образ продавцов в глазах покупателей, повышают эффективность общения между ними, а также помогают повысить лояльность покупателей.

*Программа тренинга носит предварительный характер и будет скорректирована с учётом пожеланий заказчика.