

# **INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY**

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

## **Эффективный продавец. Тренинг для работников розничной торговли**

### **Программа**

1 день

- Общая подготовка перед выходом в отдел или зал
- Что делать утром
- Простые методы настройки и подготовки перед выходом
  
- Начало продаж. Как начинать работу с покупателями
- Контакт — есть контакт!
- Алгоритм начала продаж
- Работа с двумя покупателями сразу
  
- Как выявить потребности покупателя? Хорошие вопросы
- Вопросы — главное оружие продавца
- Умение формулировать и задавать правильные вопросы
- Выявление потребностей покупателя

- Презентация товара (демонстрация). Как презентовать на 100%
- Продажа ценности
- Презентация товара и приемы рабочей аргументации. Аргументируй это
- Методы и техники проведения эффективной презентации
- Создание желания обладать
- Практика

## 2 день

- Методы борьбы с возражениями покупателей
  - Природа возражений
  - Методы и техники преодоления возражений
  - Возражения относительно цены
  - Таблица наиболее «ходовых» возражений и ответов на них
- 
- Завершение продажи и приглашение к повторному визиту
  - Основные приемы завершения продажи
  - Отслеживание реакции покупателя. Сигналы готовности купить
  - Предложение дополнительного товара
- 
- Правила работы продавцов в конфликтных ситуациях
  - Технология общения с негативно настроенным клиентом
  - Методы снятия стресса. Аутотренинг для продавца
  - Практика

## **INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY**

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

Казахстан, город Алматы, ул. Жарокова 318, офис 23

[www.iba.kz](http://www.iba.kz)

[info@iba.kz](mailto:info@iba.kz)