

Эффективные продажи в салонах, бутиках, магазинах

Продолжительность курса 1 день

Жил-был один очень хороший магазин. И все в нем было очень хорошо: и очень хороший товар, и очень правильная выкладка, и прекрасное торговое оборудование, и красивые продавцы, и даже очень здорово подобранная фоновая музыка. Не было в этом очень хорошем магазине только одного – **ПОКУПАТЕЛЕЙ**. Потому что продавцы считали, что покупатели мешают им работать в их очень хорошем магазине.

Как часто заходя в магазин мы попадали под пристальные взгляды толпящихся на входе продавцов? Сколько раз мы слышали уже набившую оскомину фразу: *«Чем я могу вам помочь?»*

Какие чувства мы испытываем порой заходя в большой, красивый, светлый магазин – *«... только бы никто не подходил ко мне со своей помощью, дайте осмотреться!»*

. Какое количество раз мы выслушивали пространные рассказы продавцов о товаре, который нам не нужен, хоть это и новинка, и последнее поступление, и чудо техники, и т.д. и т.д.

Знакомые ощущения, не так ли?

К чему это приводит? К отсутствию или потере покупателей! И происходит это тогда, когда все большую популярность набирают интернет-магазины, составляя существенную конкуренцию традиционной рознице.

Как не потерять своего покупателя? Ваши продавцы должны научиться **ДВУМ** вещам:

1. Не давить на покупателя, а выстраивать с ним диалог

2. 2. Не «впаривать», а продавать

Можно ли этому научиться? **КОНЕЧНО!**

Для кого предназначен курс:

Курс будет полезен всем продавцам розничных магазинов, бутиков, салонов. Руководителям розничных торговых точек и сетей.

Чему будут учиться участники:

- Как должен выглядеть продавец
- Как установить контакт с покупателем
- Как распознать разные категории покупателей
- Как строить беседу с разными категориями покупателей
- Как выявлять истинную потребность покупателя
- Как не «впаривать», а продавать
- Как правильно завершить продажу
- Как сделать покупателя довольным и лояльным

Программа курса

1. Эффективная продажа

- Три элемента эффективной продажи

- Создание первого впечатления

2. □ Стандарт работы продавца

- Внешний вид
- Поведение

3. Пирамида продаж

- Фундамент продаж
- Категории покупателей
- Как распознать и установить контакт с разными категориями покупателей
- Как определить истинную потребность

4. 6 шагов продажи

- Приветствие, начало беседы
- Представление товара на основе потребности
- Преодоление возражений
- Завершение продажи
- Алгоритмы прохождения шагов продажи

5. Работа с потенциальными клиентами вне магазина

Внимание! Программа курса является предварительной и адаптируется под конкретные потребности заказчика.