

## Art Business Consulting (Нижнее Поволжье)

Волгоград, ул. Канунникова, 6/1  
Волжский, ул. Карбышева, 76  
Астрахань, ул. Бэра, 28а

## Телефон:

+7 8442 59-34-77  
+7 8442 50-34-77  
+7 8512 72-34-77

## Интернет:

[www.abc-vlg.ru](http://www.abc-vlg.ru)  
[www.galinov.ru](http://www.galinov.ru)  
[abc@abc-vlg.ru](mailto:abc@abc-vlg.ru)



## Программа тренинга

# «Эффективные продажи в розничном магазине»

### Цель тренинга:

Совершенствование навыков и «заточка» торгового персонала на результативные продажи клиенту.

### Задачи:

- Овладеть инструментами эффективных продаж;
- Научиться профессионально работать с возражениями;
- Развить навыки убедительности и уверенного поведения с клиентом.

**Продолжительность:** 16 часов, 2 дня по 8 часов.

### Программа тренинга:

- **Фундамент эффективности** — диагностика установок продавца по отношению к «продаже» и стиля продаж; цикл успеха в работе с клиентом.
- **Психология коммуникации и особенности розничного обслуживания** — вступление в контакт и создание позитивной атмосферы, располагающей к эффективному общению; приемы управления психологическим состоянием клиента.
- **Выявление потребностей** — понятия «мотивы и потребности» клиента; «умные» методы сбора информации о потребностях клиента — разведка потребностей и возможностей клиента; искусство эффективных вопросов — управляемый диалог.
- **Навыки презентации продукта** — свойства/преимущества/выгоды; четыре правила эффективной продажи выгоды клиенту.
- **Технологии работы с возражениями** — формирование успешных сценариев работы с наиболее типичными возражениями.
- **Завершение процесса продажи** — сигналы готовности к покупке; как подтолкнуть клиента к сделке; способы эффективного «закрытия» продажи; администрирование и анализ работы продавца.
- **Клиентская база, как инструмент повторных покупок** — формирование базы, система лояльности: карточки, скидки, льготы, бонусы и пр., контакт через поводы.



### Дополнительная информация:

Развиваемые навыки: Клиентоориентированность, презентационные, влияние и убеждение, уверенность в себе.

### Методология:

Упражнения, тесты, ролевые игры, кейсы, групповые дискуссии, мини-лекции.

### Документ об окончании:

По завершению мероприятия каждый участник получает сертификат.

