

## 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

# «Секреты продаж в розничном магазине»



**Тренинг разработан для:** продавцов-консультантов розничных магазинов

**Основная цель тренинга:** повышение эффективности работы продавцов-консультантов розничных магазинов.

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

### В результате тренинга участники:

- Отработают навыки и приемы эффективной работы с розничного магазина;
- Познакомятся с психологией и типами клиентов;
- Узнают секреты индивидуального подхода к каждому покупателю;
- Научатся не только презентовать товар, но и помогать клиенту в принятии решения о покупке;
- Научатся мотивировать клиента на покупку;
- Научатся успешно завершать продажу.

## Программа тренинга

### 1. Технология работы с покупателем в розничном магазине

- Факторы успеха продажи в розничном магазине;
- Эффективный продавец: что должен знать и уметь продавец-консультант розничного магазина;
- Два режима работы продавца: активные и пассивные продажи;
- Этапы активной продажи в торговом зале.

### 2. Психология клиента: от посетителя к покупателю

- Почему люди покупают? Потребности и основные покупательские мотивы.
- Спонтанная и запланированная покупка. Влияние продавца на совершение или не совершение покупки;
- Типы клиентов по особенностям восприятия: аудиал, визуал, кинестетик;
- Типы клиентов по типу мотивации: От и К;
- Типы клиентов по способу принятия решения: внутренняя и внешняя референция.
- Типы клиентов по степени готовности купить: «холодный», «теплый», «горячий».



## 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)



### 3. Установление контакта с покупателем

- Роль установления контакта для осуществления продажи;
- Подстройка как инструмент завоевания доверия покупателя. Техники подстройки;
- Вербальные и невербальные способы коммуникации и их влияние на установление контакта;
- Техники установления холодного контакта.

### 4. Сбор информации о клиенте и презентация продукта

- Какая информация о клиенте нужна;
- Вопросы как инструмент сбора информации;
- Как услышать клиента и подобрать ему наиболее интересный для него товар;
- Основные составляющие успешного предложения товара;
- Метод «воронки» в презентации.

### 5. Работа с вопросами, сомнениями и возражениями покупателей

- Как правильно отвечать на вопросы покупателя?
- Технология работы с сомнениями покупателя;
- Алгоритм работы с возражениями;
- Техники работы с возражениями.

### 6. Завершение продажи

- Сигналы готовности клиента к покупке;
- Помощь в принятии окончательного решения;
- Завершение продажи на кассе. Предложение сопутствующих товаров (допродажа).



**Закажите этот тренинг  
для продавцов-консультантов и  
Вы получите рост продаж  
в своих магазинах.**

**Позвоните и назначьте встречу нашим менеджерам:  
в Волгограде (8442) 59-34-77, в Астрахани (8512) 72-34-77.**