

Программа тренинга для продавцов и продавцов-консультантов

Ключевые акценты программы по итогам предварительного анализа ситуации:

- Установление контакта с каждым покупателем
- Усиление навыков и развитие качеств для выявления и формирования потребностей
- Развитие навыков презентации продукции в торговом зале
- Улучшение навыков предложения сопутствующих товаров и увеличения продаж
- Подготовка и отработка ответов на типовые возражения покупателей
- Рост продаж сопутствующих товаров и увеличение средней суммы чека
- Эффективная работа с покупателями по стандартам продаж магазина

Содержание программы тренинга

Первый день тренинга:

Модуль 1. Принципы работы эффективного продавца Vision Trainings

- Отличие обычного продавца и продавца профессионала
- Консультирование и продажи: главные отличия
- Ориентация на результат и локус контроля
- Самонастрой и самотивация продавцов на продажи
- Конкурентные преимущества компании: Чем мы лучше других?
- Этапы продаж и задачи продавца

Модуль 2. Установление контакта с покупателем

- Три ситуации общения с покупателем (типы покупателей):
 - «Гуляет (я просто смотрю)»
 - «Сравнивает (я выбираю)»
 - «Готов купить (я уже знаю, что мне надо)»
- Алгоритм встречи покупателя от Vision Trainings и начала контакта
- Эффективные способы подхода к покупателю:
 - Формальный подход
 - Личностный подход
 - Ассортиментный подход
- Первое впечатление и знаки внимания покупателю
- Невербальные компоненты установления контакта

Модуль 3. Выявление и формирование потребностей покупателя

- Цели и ожидания от покупки
- Рациональные и эмоциональные покупки
- Вопросы для выявления потребностей покупателя
- Формирование потребностей покупателя
- Активное слушание для усиления потребностей клиента
- [Консультационные навыки продавцов](#)

Модуль 4. Подготовка к [эффективной презентации](#) товаров от Vision Trainings

- Язык фактов и язык пользы для покупателя
- Технология «Характеристика – Преимущество»
- [Практикум](#) по описанию характеристик и преимуществ продукции
- Приемы логической аргументации
- Приемы эмоционального убеждения

Второй день тренинга:

Модуль 5. Практикум по презентации и закрепление навыков

- [Тест](#) по материалам первого дня тренинга
- Основы публичной презентации
- Виды мотивов совершения покупки
 - Экономия
 - Комфорт, Надежность
 - Безопасность
 - Престиж, Статус
- Тренировка навыков презентации через каждый мотив

Модуль 6. Дополнительные продажи

- Подбор основных товаров
- Подбор дополнительных товаров
- Вопросы на выявление удовлетворенности
- Дополнительные продажи разным типам клиентов
- Продажи ходовых и неходовых товаров

Модуль 7. Работа с сомнениями и возражениями

- Причины возражений и сомнений покупателей
- Прояснение причин поведения покупателей
- Подготовка ответов на типовые [возражения](#)
- Рекомендации Vision Trainings по обработке возражений
- Приемы побуждения к покупке
- Приемы обоснования цены

Модуль 8. Повышение качества работа с покупателями

- Подтверждение правильности выбора
- Спонтанные покупки в зоне кассового обслуживания
- Позитивное завершение контакта с покупателем
- Рекомендации по работе с несколькими покупателями, очередью
- Работа с конфликтными ситуациями
- [Как привлечь больше покупателей в магазин](#)
- Подведение итогов тренинга

После завершения обучения по данной программе возможны варианты дополнительного послетренингового сопровождения продавцов для закрепления их навыков.

Смотрите и читайте, также наши статьи:

[- Установление контакта с покупателем](#)

[- Ключевые индикаторы эффективности продавцов](#)

[- Тренинг для директоров магазинов](#)

[- Тренинги розничных продаж в Москве и в регионах](#)

Скачайте и изучите книгу

[«111 советов продавцам. Как стать лучшим продавцом?»](#)