

212 КОНСУЛЬТАТИВНАЯ ПРОДАЖА

❖ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Программа предназначена для персонала, взаимодействующего с клиентами, самостоятельно обращающимися в компанию, проводящего консультирование клиентов по вопросам выбора товаров/услуг.

❖ ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

Целью программы является приобретение участниками знаний и формирование базовых навыков в области структурированного подхода к организации собственной работы с клиентами в рамках консультативной продажи.

❖ КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Факторы, определяющие эффективность работы продавца
Понятие продажи, как особого вида деятельности
Этапы формирования и определения потребности
Процесс продажи
Построение беседы с клиентом
Формирование личного контакта с клиентом
Уточнение ситуации
Представление товара/услуги клиенту
Эффективная работа с возражениями
Работа продавца по представлению цены
Завершение продажи
Итоги программы



РЕКОМЕНДОВАННЫЕ ПРОГРАММЫ:

- ✓ 217 Аргументированное представление выгоды
- ✓ 218 Продажа по телефону
- ✓ 240 Эффективное обслуживание клиентов
- ✓ 242 Позитивное рассмотрение жалоб и претензий