

213 ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ

❖ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Программа предназначена для торговых представителей компании, занятых активным взаимодействием с розничными торговыми точками с целью продаж и стимулирования продаж продукции компании.

❖ ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

Целью программы является приобретение участниками знаний и формирование базовых навыков в области структурированного подхода к организации активной работы по продаже.

❖ КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Факторы, определяющие эффективность работы торгового представителя
Задачи торгового представителя, заинтересованного в формировании долгосрочных, постоянно развивающихся отношений с клиентом
Понятие продажи, как особого вида деятельности
Типы продажи
Процесс активной продажи
Тактика активной продажи
Структура визита к клиенту
Управление собственным рабочим временем и развитие результативности продаж
Итоги программы



РЕКОМЕНДОВАННЫЕ ПРОГРАММЫ:

- ✓ 252 Эффективный мерчандайзинг