

## СЕМИНАР

### Успешные продажи

Сегодня рынок переполнен товарами, зачастую идентичными по своим свойствам и функциям. Определить их ценность, сделать выбор из имеющихся альтернатив Клиенту не только сложно, но и отнимает много времени и сил. Подготовленность торгового персонала, его умение убедить, проконсультировать, развеять сомнения, уменьшить влияние конфликтогенных факторов играют ключевую роль в построении и увеличении клиентской базы. Знание приемов эффективных продаж помогает не только увеличить продажи и показатель удержания Клиентов (customer retention), но и учит работе в команде, улучшает имидж и повышает ценность бренда.

#### ПРОГРАММА СЕМИНАРА:

**Сессия 1.** Поведенческие и другие характеристики Клиента

- Бренд контакт.
- Типы Клиентов
- Восприятие (эффекты порядка и проекции).
- Факторы, влияющие на поведение Клиента
- Покупательское поведение и процесс принятия решения. Ожидания Клиента.

**Сессия 2.** Эффективное взаимодействие с Клиентом

- Первый контакт с Клиентом
- Стереотипы и предвзятые идеи
- Навыки эффективно слушать
- Невербальные каналы общения

**Сессия 3.** Эффективное взаимодействие с Клиентом

- Дресс-код
- Жалобы как их предотвращать и как с ними справляться
- Модель личного вклада
- Ап-селлинг и кросс-селлинг

**Сессия 4.** Практические задания (работа в группах)

<b>ТЕМА СЕМИНАРА:</b>	Успешные продажи
<b>ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ СЕМИНАРА:</b>	8 академических часов
<b>ДАТА ПРОВЕДЕНИЯ:</b>	Согласно расписанию
<b>ЛЕКТОР:</b>	Дмитрий Архипов
<b>СТОИМОСТЬ:</b>	65 000 тенге с НДС

Наши контакты: +7 (727) 227 47 89, +7 (727) 317 93 80, +7 777 256 59 00, [ifs@anadv.kz](mailto:ifs@anadv.kz), [www.anadv.kz](http://www.anadv.kz)