**О ПРОГРАММЕ**

**«Ключевые навыки продаж для торговых предпринимателей»**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**Длительность:** 2 дня

**Бизнес-тренер: Лосев Сергей**

**Целевая аудитория:** торговые представители, работающие с торговыми точками, супервайзеры, мерчендайзеры.

**Цель тренинга:**

Тренинг направлен на развитие и тренировку навыков активной продажи при работе с Клиентами, на осознание механизмов влияния на других людей в ситуации продажи, что позволяет увеличить объем продаж, расширить клиентскую базу и улучшить представленность компании на рынке.

**Задачи тренинга:**

* осознание важной роли сервисного обслуживания;
* разработка алгоритмов (определение этапов) ведения продаж;
* отработка наиболее эффективных приемов, применяемых на каждом из этапов;
* изучение основ мерчендайзинга.

**В результате тренинга участники:**

* получат целостную картину процесса работы с Клиентом, а также детальную картину отдельных этапов этого процесса;
* будут способны оказывать влияние на Клиента на всех этапах продажи;
* смогут определять потребности Клиента, убедительно проводить презентацию товара, извлекать пользу из возражений Клиента;
* будут способны повышать представленность товара на полках в торговых точках.

**РАЗВЕРНУТАЯ ПРОГРАММА**

**«Ключевые навыки продаж для торговых предпринимателей»**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**ФИЛОСОФИЯ СУПЕРОБСЛУЖИВАНИЯ**

* Последствия хорошего и плохого обслуживания
* Составляющие идеального сервиса
* Задачи и качества торгового представителя
* Стратегии продаж: от пассивной до агрессивной
* Знание продукта – ключ к успешному завершению продажи

**Этапы продаж**

* Подготовка визита
* Вступление в контакт
* Выявление потребностей и возможностей Клиента. Проверка состояния торговой точки
* Убедительная презентация
* Работа с возражениями
* Завершение сделки
* Отчетность. Анализ визита

**Инструменты продаж**

* Элементы планирования и подготовки к визиту. Методы самонастройки
* Формирование имиджа успешного человека
* Правила вступления в контакт с Клиентом. Методы завоевания доверия Клиента
* Основные потребности Клиентов
* Техники постановки вопросов
* «6 точек чувствительности» Клиента
* Техники презентации продукта на языке выгод для Клиента
* Типы возражений. Алгоритм работы с возражениями. Приемы в работе с возражениями
* Методы завершения продажи

**Управление продажами в торговой точке**

* Показатели эффективности работы торгового представителя. Концепция «4P+S»
* Контроль доставки продукции Клиенту
* Ценовая политика
* Варианты и правила размещения товара на полках. Законы привлечения внимания покупателей
* Поддержание длительных отношений с Клиентом

**Формат тренинга:**

Программа тренинга полностью адаптирована к сфере деятельности Заказчика и продаваемым торговыми представителями товарам.

Тренинг проводится в интерактивном режиме, при этом участники максимально вовлечены в процесс обучения. Во время тренинга участники анализируют рассматриваемые вопросы через призму собственного опыта и находят наиболее приемлемое использование предлагаемых техник к своей работе, что делает тренинг полезным и для опытных торговых представителей, и для новичков.

Применяемые в тренинге методы:

* ролевые игры,
* практические упражнения,
* видеосъемка отдельных фрагментов с последующим просмотром и обсуждением полученного материала,
* анализ ситуаций,
* групповые дискуссии,
* лекции,
* индивидуальные задания.

В ходе тренинга происходит формирование основных разделов *корпоративной книги продаж*, содержащей вопросы-клише, используемые для выявления потребностей Клиента, фразы-клише по презентации компании и продуктов, ответы на типичные возражения и др.