



# АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ.

## B2C

**ЦЕЛЬ СЕМИНАРА** Как сделать так, чтобы Человек, зашедший в магазин или салон, превратился в Покупателя? Как сделать Клиентов постоянными? Как сделать так, чтобы Ваши Покупатели начали рекомендовать Ваш магазин своим друзьям и знакомым? Сегодня Покупателям предлагается огромный выбор товаров, услуг, мест и форм покупки. Поэтому на первое место выходит сервис и искусство общения между Продавцом и Покупателем.

**ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ** Курс разработан для действующих предпринимателей и продавцов –консультантов.

### ➤ ПРОГРАММА СЕМИНАРА:

#### **Модуль 1. Особенности розничных продаж**

- Основные особенности и отличия
- Факторы успеха

#### **Модуль 2. Продажа товаров в розницу**

- Типы потребностей
- Факторы, влияющие на процесс принятия решения
- Роли торговых работников
- Процесс продажи товаров в розницу

#### **Модуль 3. Обслуживание покупателей**

- Покупательский сервис
- Природа покупательского сервиса
- Восприятие сервиса покупателями
- Измерение степени удовлетворения покупателей
- Методы обеспечения должного уровня сервиса
- Управление ожиданиями покупателей

#### **Модуль 4. Приемы установления контакта**

- Устранение слов-раздражителей
- Правило шести необходимостей

#### **Модуль 5. Потребности и мотивы**

- Мотивы покупки
- Принцип МТВ
- Структура потребностей клиентов

#### **Модуль 6. Искусство спрашивания**

- Структура вопросов
- Типы вопросов
- Шесть преимуществ метода вопросов
- Правила постановки вопросов

#### **Модуль 7. Технология продаж и техника продаж**

- Техника и правила слушания
- Как услышать, что говорит покупатель
- Приемы профессионального слушательского поведения
- Презентация товара и приемы рабочей аргументации

#### **Модуль 8. Правила презентации**

- Восемь советов для проведения эффективной презентации
- Убеждающие слова

#### **Модуль 9. Ответы на возражения**

- Эмоциональный настрой
- Правила ответов на возражения
- Алгоритм ИСИДА ©
- Метод ДДП
- Составление карты ответа на возражения

#### **Модуль 10. Завершение продаж**

- Основные правила финала продаж

По окончании семинара выдается СЕРТИФИКАТ установленного образца.

*\*Семинар коммерческий. Стоимость обучения 4 500 рублей.*

Запись на семинар:  
тел/факс (4112) – 34-03-38,  
сот. 8-914-2-705-874  
e-mail: [busschool@mail.ru](mailto:busschool@mail.ru)



АУ ДПО  
«Бизнес-школа» РС (Я)

Подробности на сайте:  
[www.schoolbusiness.ru](http://www.schoolbusiness.ru)

