

Predajné zručnosti



Cieľ tréningu:

Prostredníctvom tréningu spoznáte všetky úlohy predajcu v styku so zákazníkom, osvojíte si predajné zručnosti nevyhnutné na zvládanie bežných ako aj problémových predajných situácií, zvýšite predaj pomocou pochopenia podstaty a špecifik maloobchodného predaja. Posilnením empatie a individuálneho prístupu voči zákazníkom si získate množstvo verných klientov. Komunikácia so zákazníkom sa pre Vás stane koníčkom.

Obsah intenzívneho jednodňového tréningu:

- Čo vytvára pozitívny dojem o predajni
- Čo ovplyvňuje zákazníka pri kúpe
- Ako funguje cena pri rozhodovaní
- Štandardy prvého kontaktu so zákazníkom
- Neverbálna komunikácia predajcu – dôležitá súčasť prvého dojmu
- Neverbálna komunikácia zákazníka – čo to znamená, a ako sa k zákazníkovi správať
- Mapovanie potrieb zákazníka – ako a koľko sa správne pýtať, ako predaj po predaji
- Argumentácia – nástroj presvedčania (zákazník nakupuje úžitok)
- Ako reagovať na námietky a odmietanie zákazníka
- Vybavovanie sťažností a reklamácie zákazníkov
- Prekonanie negatívnych predajných návykov
- Čo vytvára verných zákazníkov
- Roll play s lektorom videonahrávka a spätná väzba

Dĺžka: 1 deň

Časový harmonogram: 9:00 – 16:00

www.aioeducation.sk

sledujte nás tiež na Facebooku, Instagrame a LinkedIn