

Бизнес-технологии в SALOON SHOPPING



Херсон, Україна

Тема 1. Подготовка к professional продаже

1. Постановка цели, планирование и программирования себя на успех в продажах.
2. 4 П: особый Продукт – нестандартный Процесс – подготовленный Персонал – специфический Потребитель
3. Профессиональная подготовка. АССОРТИМЕНТНАЯ ПОЛИТИКА. ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА.

Тема 2. Поиск, поддержание и развитие клиентов.

Образ «идеального» клиента, места. Стратегия SALOON SHOPPING. Организация прямых продаж профессиональной косметики в салонах красоты. Знакомство с понятиями «поддержание» и «развитие» клиента.

Тема 3. Первый шаг или дружба – экономически выгодное понятие.

1. Задачи этапа установки контакта и необходимые навыки.
2. Типы личностей. Виды клиентов. Технологические основы управления переговорами.
3. От манипуляции к взаимовыгодному сотрудничеству

Тема 4. Анализ потребностей клиента

1. Виды потребностей: рациональные и эмоциональные. Методы определения мотивов и потребностей клиента. Типичные ошибки, возникающие при работе с мотивами клиента.
2. Формирование потребности клиента через техники вопросов.
3. Приемы Активного Слушания. Техника 3-х «Да». Оценка «перспективности» клиента.

Тема 5. Профессиональное консультирование в салоне красоты

1. Определение цели презентации. Этапы подготовки презентации. Критерии эффективности.
2. Связь между идеальной картинкой клиента и реальным продуктом. Работа с «образом» клиента. Техника убеждения и аргументации в работе менеджера по продажам.
3. Ценностная значимость товара. Приемы эффективной работы с ценой.

Тема 6. Работа с возражениями

1. Подготовка к работе с возражениями. Виды возражений: условие, сомнение, отговорка. Потребности клиента, скрывающиеся за возражением. Работа с конкурентами.
2. Виды реакции менеджера по продажам на возражение клиента. Техника работы с возражением. Способы присоединения к возражению.
3. Работа со «сложными», конфликтными и сомневающимися клиентами. Техники работы с возражениями по цене.

Тема 7. Заключение сделки

1. Признаки завершения продажи. Методы завершения сделки. Правила поведения на заключительном этапе.
2. Как помочь клиенту принять эффективное решение.

Тема 8. Мотивация клиента к дальнейшему сотрудничеству

1. Поэтапный анализ проведенной работы. Составление плана последующих действий.
2. Поддержка клиента после заключения сделки. Развитие отношений с клиентом. Программа формирования лояльности клиента.

Тип оголошення:
Послуги, пропоную

Торг: --

Сергеева Ольга

050-496-00-94

ул Багрия, 41