



ПРОДАЖИ В РОЗНИЦУ

Это тренинг для руководителей и администраторов магазинов, в том числе для старших продавцов и кадрового резерва компании.

Тренинг будет полезен и рядовым продавцам, а также может послужить отличной формой сплочения команды.

Продолжительность тренинга: 2 дня.

Описание тренинга:

Тренинг "Продажи в розницу" предназначен для всех продавцов, которые работают в магазинах и торговых залах, а также для их прямых руководителей. Участники научатся правильно организовывать работу магазина, управлять потоками покупателей, исследовать потребности клиентов, делать эффектные презентации и преодолевать возражения. Покупатель не просто должен что-то приобрести в вашем магазине: он должен возвращаться к вам снова и снова!

Тренинг проходит в игровой форме: магазин представляется, как театр, а процесс продажи - как спектакль. В рамках практических занятий участники работают в "своем магазине", в условиях, максимально похожих на их ежедневную работу. Тренинг можно проводить и непосредственно в магазине! Это отличный способ не просто обучить ваших продавцов эффективной работе в магазине, но и воодушевить и замотивировать их. Продавец, который получает удовольствие от своей работы, привлекает больше покупателей!

УЧАСТНИКИ НАУЧАТСЯ

- Эффективно организовывать и оформлять пространство в магазине или салоне
- Распределять роли в команде, и распределять персонал по зонам магазина, чтобы не оставлять покупателей «без присмотра»
- Планировать и организовывать маркетинговые мероприятия в магазине
- Правильно общаться с покупателями, используя модель успешных розничных продаж.
- Эффективно преодолевать возражения покупателей
- Формировать у покупателей лояльность к магазину

«ГВОЗДИ ПРОГРАММЫ»

- **Модель СИДР (театр розничных продаж)** - модель организации работы магазина от и до.
- **«Игра в магазин»** - участники разбиваются на команды, и каждая команда «строит» свой магазин, раскладывает товар и встречает покупателей.





ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

- Философия розничных продаж. 5 «П» успешной жизненной позиции
- Модель СИДР. Театр розничных продаж: сцена
- Поток и проход покупателей
- Выкладка товара
- Мебель и инвентарь
- Надписи
- Презентация товара
- Эффективная команда
- Маркетинг
- Модель СИДР. Театр розничных продаж: спектакль
- Общение с покупателем, исследование, продажа, преодоление возражений. Индивидуальное задание: составление списка «Вы-призывов», минимум по трем «реальным» продуктам/услугам, которые участники продают в своем магазине
- Продажи на повышение, перекрестные и добавочные продажи. Индивидуальное задание: составление списка «Вы-призывов» для продаж на повышение, перекрестных и добавочных продаж по продуктам/услугам, которые участники выбрали для предыдущего задания
- Модель СИДР. Театр розничных продаж: аплодисменты
- Вечерний проект: подготовка к игре
- «Игра в магазин». Видеосъемка
- Разбор результатов игры

