

Презентация и работа с вопросами



ЦЕЛИ ТРЕНИНГА

- **Развить и сформировать умения продавцов презентации товара и работы с вопросами покупателей**
- **Увеличить показатели продаж и улучшить эффективность обслуживания покупателей в магазинах «Медиа-Маркт»**



ПРИВЕРЖЕННОСТЬ **качеству**

- Считает себя частью Медиа-Сатурн и воодушевляет людей на поступки в соответствии с принципами компании
- Высокое качество работы и готовность действовать
- Готовность к изменениям и способность приносить нов

ПРИВЕРЖЕННОСТЬ **лидерству**

- Развитие отдельных сотрудников и команды
- Ориентация на достижение целей и делегирование
- Мотивация сотрудников, пример руководителя

ПРИВЕРЖЕННОСТЬ

покупател

- Ориентированность на клиента и качество сервиса
- Предпринимательское мышление, умение принимать решения и действовать
- Ориентация на результат и способность решать сложные задачи

ПРИВЕРЖЕННОСТЬ **бизнесу**

Ориентация на командную работу и сотрудничество

- Коммуникация и сила воодушевления
- Управление конфликтами

ПРИВЕРЖЕННОСТЬ **людям**

ПРАВИЛА

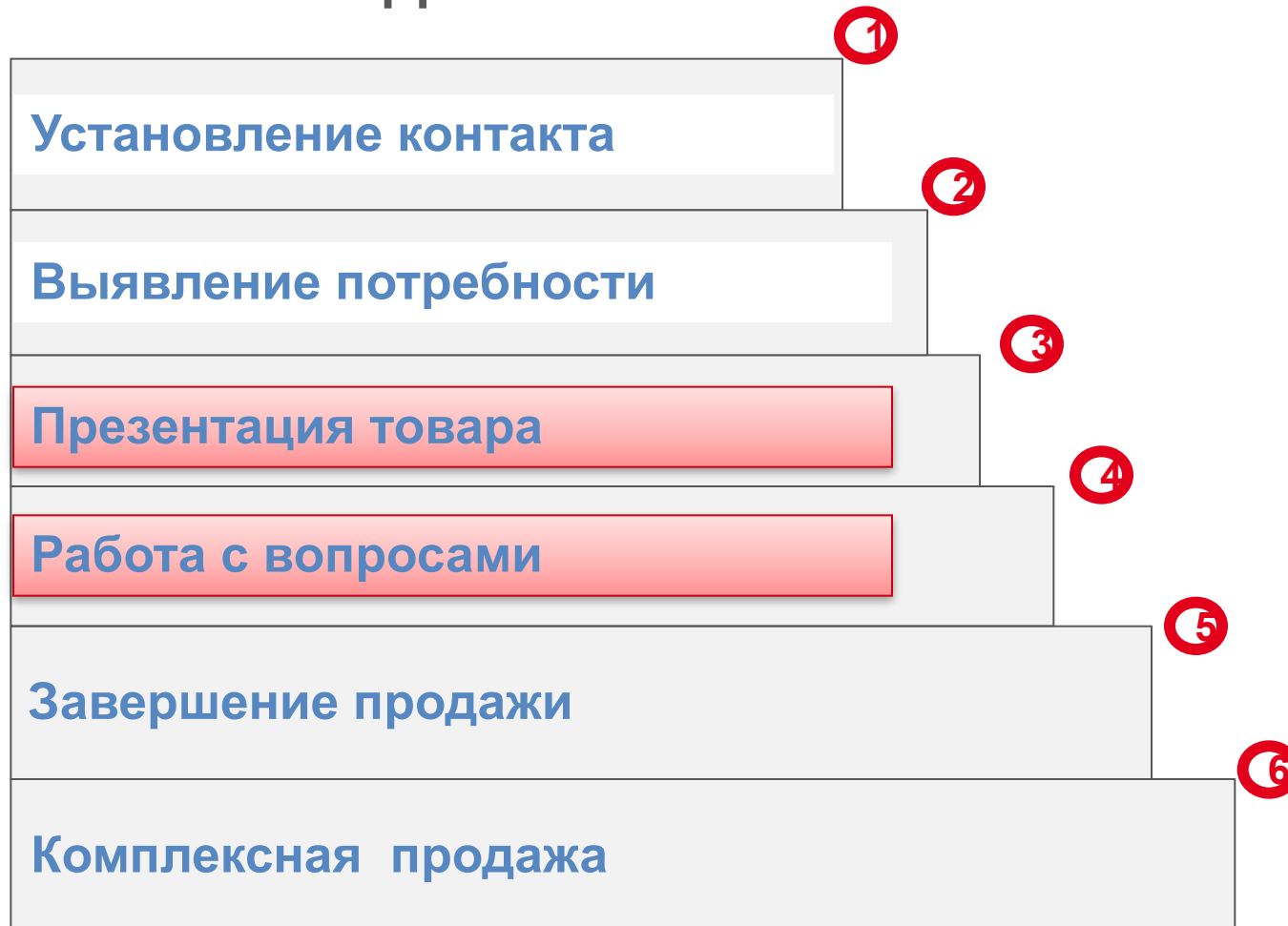


ЗНАКОМСТВО

- **Представьтесь:**
ваше имя
опыт работы
отдел, в котором сейчас работаете
- **Ваши ожидания от тренинга**
Чему хотите научиться?
Что хотите уметь?
Какие знания помогут вам в работе?



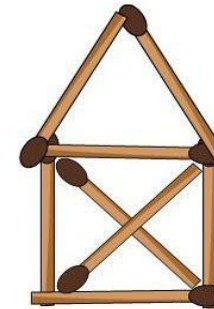
ЭТАПЫ ПРОДАЖ



Упражнение «Спички»



Как можно использовать Спички?



Передвинь 1 спичку так, чтобы вместо 9 треугольников остался только один.

Libo.RU



ТЕХНИКА ПРЕЗЕНТАЦИИ



БЫТОВЫЕ ВОПРОСЫ



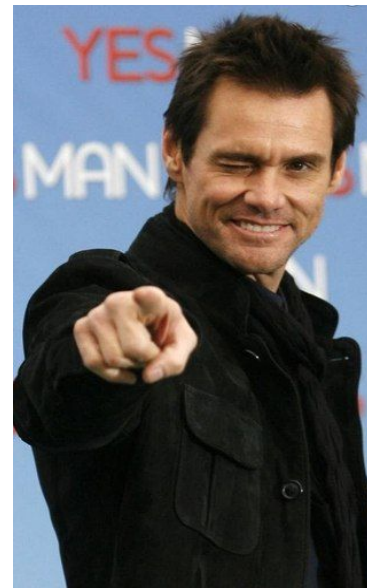
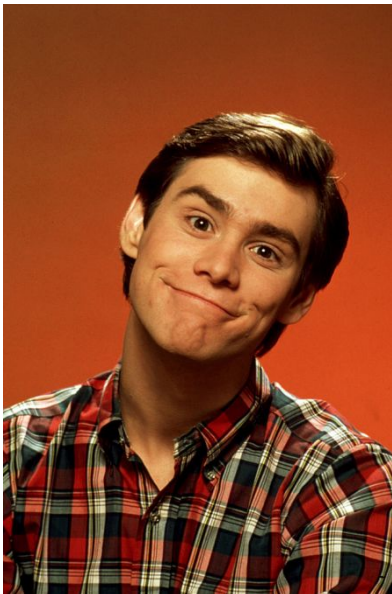
ТЕХНИКА «ПУСК»

Пауза

Уточнение

Согласие

Корректировка



ПОРАБОТАЙ С ВОПРОСАМИ



ИТОГОВЫЙ ПРАКТИКУМ



ЗАПОЛНЕНИЕ ТЕСТА - 15 мин



**Разработчик тренинга: Репина Анна,
Контакты: repina@media-saturn.com,
+7 960 827 37 34**

**Если у вас есть комментарии по тренингу,
свяжитесь с разработчиком.**



УДАЧНЫХ ПРОДАЖ!