



Оригинальный контент. Яркая подача материала.
Максимальное вовлечение аудитории. Работа в группах.
Развернутые ответы и рекомендации

Организатор – Агентство Городского Развития

СОДЕРЖАНИЕ МАСТЕР-КЛАССА

1. Современные технологии розничных продаж

- Как изменилось поведение современных покупателей. Почему традиционная 5-шаговая модель продаж перестала работать
- Современные технологии розничных продаж
- Нейробиология покупательского поведения. Что происходит в мозгу, когда принимается решение о покупке
- Как выбрать правильную технологию продаж
- Воронка продаж как инструмент повышения конверсии

2. Как продавать более дорогой товар

- Что делать, услышав вопрос «Сколько стоит?». Как сориентировать по цене и не отпугнуть покупателя
- Откуда берется возражение «Дорого». Что такое эффект шок-цены и как его избежать.
- Как выявить и расшатать ценовые ожидания покупателя
- Техники работы с ценовыми возражениями
- Как продавать дороже тем, кто уже выбрал или хочет «самое дешевое»
- Нейромаркетинговый прием «3 коробочки», который позволяет продать дороже на 10-30%

3. Как увеличить продажи сопутствующих товаров

- Ограничивающие убеждения, или почему продавцы не продают больше и дороже
- Матрица сопутствующих товаров. Рекомендации по составлению
- 8 основных техник cross-sale, позволяющих создать крутые скрипты
- 5 приемов, как создать впечатление заботы, а не впаривания
- Что нужно изменить в системе управления, чтобы продажи сопутствующих товаров вышли на нужный уровень

4. Инструменты и фишки современных продавцов

- Установление контакта. Прием «Бабушка 2.0»
- Техники закрытия продаж. Промежуточные и финальные закрытия
- 3 универсальные техники работы с возражениями

Мастер-класс для предпринимателей

АЛЬБЕРТ ТЮТИН

«СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ»

Альберт Тютин – технолог продаж, бизнес-тренер. Автор книги «Проактивные продажи» (издательство «Манн, Иванов и Фербер»).

“Я поделюсь наиболее интересными наработками в области розничных продаж. Участники уйдут с семинара с ворохом идей для увеличения своих продаж и позитивными эмоциями.”

18 апреля 2019, Платина – холл, с 10.00-18.00

Участие в мероприятии платное. Подробная информация по телефону в Череповце: 8 (8202) 20-19-22, 20-19-23.