Программа бизнес-тренинга

«Эффективные продажи кухонь в салоне»

Для кого этот тренинг:

- для продавцов кухонь в салоне

Этапы проведения:

- **Диагностика.** Анкетирование до тренинга. Выявление потребностей, уровня знаний, специфики ведения продаж у продавцов кухонь.
- **Бизнес-тренинг.** Программа тренинга, направленная на практическую эффективность. 75% практика + 20% совместные выводы + 5% проверенная теория по продажам кухонь.

В результате Компания получит дизайнеров, которые знают как продавать!

А сами дизайнеры:

- Поймут, что цель посетителя Вашего салона не посмотреть, а КУПИТЬ Кухню!
- Перестанут раздражать покупателя заезженным: «Вам помочь?», а смогут использовать новые речевые модули при продаже кухни.
- Заменят «Какой у Вас бюджет?», на косвенные вопросы о финансовом состоянии покупателя кухни.
- Смогут продавать больше кухонь за счет качественного выяснения и формирования потребностей!
- Будут «выжимать» максимум из ситуации предлагая заказчику к кухне дополнительные товары: технику, мойки, смесители, столовую группу и т.д.
- Перестанут называть клиентов «проблемными», а смогут преодолевать типичные возражения в продаже кухни!
- Будут меньше жаловаться, что в салоне не было людей. А станут «работать» с каждым и видеть в каждом покупателя кухни!
- Поймут как управлять долгим циклом принятия решения о покупке кухни. Станут вести базу клиентов. И звонить каждому, не позволяя купить кухню у Ваших конкурентов.
- Обменяются опытом и приемами работы с другими коллегами дизайнерами/продавцами кухонь.
- Увидят, как увеличить продажи кухонь, станут увереннее и успешнее в переговорах с посетителями салона.

1 ДЕНЬ.

Тренинг по продажам кухонь

Что покупает Клиент: Кухню? Компанию? Дизайнера? Ленивый с желанием уйти от ответственности скажет, конечно, же, кухню!!!

А вот статистика говорит, что 87% успеха ключевых переговоров зависит от дизайнера.

Согласитесь, и практика говорит это же… Вы – продаете или рисуете?

1 блок. Тренинг по продажам кухонь: ВВЕДЕНИЕ В ПРОДАЖИ

- Метод выхода из отдела сбыта и переход в отдел **п**родаж кухонь.
- Виды продавцов кухонь. Эффективное поведение при различных ситуациях.
- Принцип действия воронки продаж, как инструмента к увеличению клиентов.
- Методы работы с точками захвата при продаже кухни: просчет, замер.
- Понимание целей дизайнера и управление задачами покупателя кухни.

2 блок. Тренинг по продажам кухонь: ОСНОВНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ ДИЗАЙНЕРА/МЕНЕДЖЕРА ПО ПРОДАЖАМ

- Как дизайнеру полюбить профессию Продавец кухонь и получать при продаже удовольствие?
- Типичные ошибки начинающего продавца кухонь и продавца со стажем
- Как быть настойчивым и не быть при этом навязчивым?

- Важность доведения работы с клиентом до итогового результата.
- Понимание 100% ответственности за весь процесс сопровождения продажи кухни
- Методы избавления от внутренних «отмазок», типа «не было людей».
- Как работать на цели компании проактивно? А не «мне хватает, и больше я не напрягаюсь»
- Оценка и самоанализ профессионального уровня и дальнейшего развития.
- Практикум: «Идеальный профиль Продавца кухонь» Критерии личной эффективности.

3 блок. Тренинг по продажам кухонь: УСТАНОВЛЕНИЕ И ПОДДЕРЖАНИЕ КОНТАКТА С КЛИЕНТОМ

- Опасные ошибки атаки и игнорирования клиента в салоне.
- Приемы установления контакта со всеми лицами принимающими решение о покупке кухни.
- Замена избитых фраз, типа «вам помочь», на работающие приемы вовлечения клиента
- Техники активного слушания клиента, а также мужа, подруги.
- Подстройки под тип личности клиента.
- Способы понимания клиента и управления его поведением.
- Ролевая игра: «Его величество Клиент»

4 блок. Тренинг по продажам кухонь: ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ КЛИЕНТА

- Исправление ошибки №1 90% дизайнеров: начало презентации без понимания потребностей клиента.
- Типы и правила задавания вопросов.
- Зеркальность процесса покупки и продажи кухни.
- Методы искусственного «протаскивания» клиента через все этапы.
- Методы увеличения среднего чека через определение возможных потребностей клиента: техника, мойка, смесители, столовая группа и т.д.
- Командная ролевая игра: «Айсберг потребностей»

2 ДЕНЬ

В салоне кухонь:

Покупатель: "Мы такие клиенты странные! Мы сами не знаем, что мы хотим!"

Продавец: "Понимаю Вас, главное чтобы понравилось!"

Покупатель: " О! Наконец-то нас кто-то понял! А то все – «на сколько Вы денег рассчитываете?» Да, ни насколько! Просто должно понравиться!"

Вывод: Не повторяйте типичной ошибки продавца - спрашивая какой у Вас бюджет?

5 блок. Тренинг по продажам кухонь: ПРЕЗЕНТАЦИЯ КУХОНЬ В САЛОНЕ

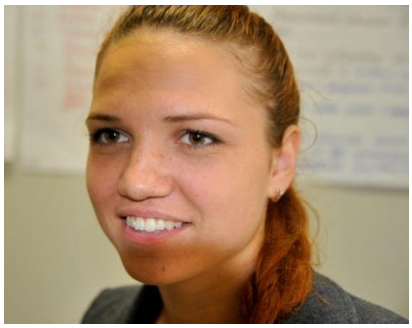
- Способы перевода характеристик кухни в Выгоды для клиента. Кому что предлагать и что дает клиенту кухня из массива, пластика, краски.
- Продажа сотрудничества с Вашей компанией, кухней, дизайнером.
- Методы привлечения внимания покупателя.
- Конкурентные преимущества кухонь именно в Вашем салоне.
- Аргументация и убеждение клиента.
- Ролевая игра: «Презентация кухни с учетом потребностей клиента»

6 блок. Тренинг по продажам кухонь: УПРАВЛЕНИЕ ВОЗРАЖЕНИЯМИ КЛИЕНТА

- Причины появления, способы минимизации и профилактики возражений.
- Типы возражений. Алгоритмы преодоления.
- Методы использования возражений в свою пользу.
- Перехват инициативы в переговорах с трудным клиентом.
- Методы работы с агрессивно настроенным клиентом.
- Работа с жалобами и претензиями.
- Групповое упражнение: «Методы преодоления возражений при покупке кухни»

7 блок. Тренинг по продажам кухонь: ЗАВЕРШЕНИЕ ПРОДАЖИ КУХНИ

- Понимание сигналов клиента о покупке кухни.
- Практические способы завершения продажи с максимальным результатом.
- Переговоры о стоимости кухни. Способы обоснования цены.
- Послепродажное обслуживание. Важность внимания к клиенту после покупки.
- Ускорение принятия решения о покупке.
- Методы продажи самого «**замера**». И как из «замера» сделать 100% продажу!
- Метод «сарафанного радио», как источника привлечения новых клиентов.
- **Практические ролевые игры:** Полный цикл продажи. Совместный анализ результатов.



Смотреть отзывы полностью:

https://www.youtube.com/watch?v=GYOp7mWA4dA

https://www.youtube.com/watch?v=QocwIej0mdA

http://activesales.by/trenings/kuhni

Этот тренинг можно провести в корпоративном формате только для Вашей компании.

БОНУС для участника тренинга по продажам кухонь!:

1 самый активный и эффективный участник тренинга бесплатно получит ценный подарок в библиотеку продавца кухонь.

Это дополнительные материалы по продажам, переговорам, повышению личной эффективности – на электронных носителях.

+ Каждый участник по итогу обучения получит сертификат от бизнес-школы **ACTIVE SALES**

* Программа может изменяться и дополняться, учитывая потребности самих участников обучения, и пожелания Руководства компании.

В проведении тренинга по продажам кухонь используются информационные и методические блоки, рабочие кейсы, практические ролевые упражнения и ситуационные задания, психологические инструменты ведения переговоров, тематический «мозговой штурм», слайды и видеоматериалы.

В стоимость открытого тренинга по продажам кухонь включены:

- кофе-брейки и раздаточные материалы
- Посттренинг. Сопровождение после обучения. Бесплатные консультации для дизайнеров по телефону и почте от бизнес-тренера на протяжении 1 месяца после окончания обучения.

Вам будет трудно прощаться!

Дополнительные услуги после тренинга по продажам кухонь:

- Разработка бланка оценки/чек-лист под специфику бизнеса компании. И оценка применения разработанных стандартов компании.

- Метод «тайный покупатель».
- Метод Коучинг в полях. Совместный визит к Клиенту при оптовых продажах дилерам.
- **Корпоративная Книга Продаж**. Разработка и внедрение корпоративных стандартов компании. Ассессмент центр. Центр оценки кандидата на собеседовании на ТОР позицию в компании.

Информация о бизнес-тренере:

ВИТАЛИЙ ДУБОВИК

2011-2014 «Играющий» **бизнес-тренер** и управляющий партнер в бизнес-школе **ACTIVE SALES**

Практик в переговорах и продажах.

Опыт обучения и развития персонала; проведение бизнес-тренингов и семинаров в FMCG, B2B, B2C компаниях. http://activesales.by/clients

Основная специализация бизнес-тренингов и семинаров – **активные продажи** и деловые переговоры.

Тренерский опыт с 2005г.

2003-2011 Личный практический опыт **активных продаж** и переговоров в компании иностранного представительства (**JTI**). Занимаемые должности – торговый представитель; корпоративный бизнес-тренер; менеджер по работе с ключевыми клиентами.

Сертифицированный бизнес-тренер Core Business School. Тренер Марк Кукушкин г. Москва.

Контакты:
+375-29-605-30-32
dubovik.vitaliy@gmail.com
dubovik.vitaliy@activesales.by
Skype: dubovikvitaliy
http://activesales.by
Беларусь, Минск