

Тренинги по продажам: VIP-продажи (Я продаю элитный бренд)

Наша Академия проводит тренинги по продажам, которые рассчитаны на менеджеров по продажам, торговых представителей, администраторов, дистрибуторов, агентов, специалистов по продвижению продукта компании. Ориентируясь на потребности компании, тренинги по продажам разрабатываются с учетом специфики ее деятельности.

Цели тренинга и приобретаемые навыки

- создание концепции индивидуального подхода к клиенту и учёта его личностных качеств для повышения эффективности работы сотрудников в сфере элитных продаж;
- овладение навыком формирования у клиента интереса к компании, товару, бренду или услуге;
- работа над собственными стилем и имиджем, пересмотр своих стереотипов в отношении к клиенту.

Программа бизнес тренинга

- Что означает слово «элитный».
- Роли продавца или менеджера в области продажи элитных товаров или услуг.
- Необходимые навыки для людей, работающих в сфере элитных продаж.
- Навыки грамотной презентации услуги или товара в соответствии со стандартами бренда.
- Работа с брендом.
- Имидж и стиль продавца элитного бренда.
- Плюсы и минусы общения с ВИП-клиентами.
- Гармония между индивидуальностью продавца и имиджем бренда.

Продолжительность тренинга по продажам – 16 часов (2 или 3 дня)

Посмотреть другие [бизнес тренинги и семинары](#)