

## Тренинг для сотрудников салонов оптики «Продажа медицинских товаров и услуг».



Запоріжжя, Україна

Темы, над которыми будем работать Вопросы, которые будем обсуждать Результат, который будем достигать

1 Цель. Барьеры продаж.

Готовность оказывать услугу. Отличие салона оптики от обычного магазина Почему я работаю продавцом-консультантом? Хочу ли я работать? Могу ли я работать? Готова ли я изменить себя? Умение познать самого себя.

2 Стандарты и качество обслуживания покупателя.

Этика в продвижении медицинской услуги. Зачем нужен покупатель мне? Зачем я нужна покупателю? Кто мы друг для друга? Умение принять и полюбить другого человека.

3 Выявление потребности Что ждет покупатель от салона? Что он хочет? Чего боится? Умение услышать и понять другого человека

4 Презентация

Специфика продажи:

- медицинской услуги,
- медицинского товара,
- элитного товара,

- очки как аксессуар Как донести информацию до покупателя? Какую информацию и сколько хочет получить клиент? Понятно ли все покупателю? Умение донести информацию и получить обратную связь

5 Аргументация. Работа с возражениями. Цена как камень преткновения «За» и «против». Ложные и истинные возражения. Алгоритм работы. Умение вести правильные переговоры.

6 Трудные клиенты Сигналы проблем у покупателя. Психология конфликтов. Умение не создать конфликт. Умение выйти из конфликтной ситуации.

7 Развитие отношений с клиентом. Воспитание приверженности Как создать клуб поклонников нашего салона? Умение выстроить и развить долгосрочные отношения.

---

Price: **2 400 грн.**

Тип оголошення:  
Послуги, пропонуую

Торг: --

**Сергеева Ольга**

**050-496-00-94**

**ул Багрия, 41**