



www.td-org.ru

ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ «ПРОДАЖИ В САЛОНЕ КРАСОТЫ».

Тренинг предназначен администраторам, косметологам, массажистам-эстетистам, парикмахерам, мастерам маникюра-педикюра, стилистам.

Цель: сформировать навыки практического применения методов продаж услуг и товаров.

Продолжительность тренинга - 2 дня (16 часов).

2 Дня

I Блок

1. Отличие продаж в Салоне красоты от магазина
2. Влияние и выявление установок продавцов на эффективность продаж.
3. Понятие «продажа» и «продавец» в Салоне красоты.
4. Типы продавцов и портрет «идеального продавца».

II Блок

1. Способы установления доверительных отношений с клиентом с учетом типологий клиентов Салонов красоты.
2. Как сформировать первое впечатление.
3. Как грамотно выявить потребность клиента.
4. «Активное слушание» как инструмент управления беседой; алгоритм «активного слушания».

III Блок

1. Как сделать предложение клиенту от которого невозможно отказаться.
2. Формула эффективной презентации продукта и услуги.
3. Техники выявления сомнений клиента.
4. Методы преодоления возражений и сомнений.
5. Отработка самых распространенных возражений.

IV Блок

1. Определение готовности клиента к совершению покупки.
2. Приемы стимулирования принятия положительного решения о покупке.
3. Формирование лояльности клиента.

4. Как установить с клиентом долгосрочные отношения.
5. Ролевые игры.

Методика проведения: мини-лекции, мозговой штурм, модерация, ролевые игры.

Ожидаемые результаты обучения и развития:

1. Клиентоориентированное поведение специалистов.
2. Умение применять на практике технологию продаж.