

ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΛΙΑΝΙΚΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΣΚΟΠΟΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ

Ο σκοπός του προγράμματος είναι να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να εμπεδώσουν την έννοια της αποδοτικής λιανικής πώλησης και να αναπτύξουν ικανότητες, γνώσεις και συμπεριφορές που θα συμβάλλουν στην αύξηση των πωλήσεων τους.

ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Σε νέους και έμπειρους πωλητές/πωλήτριες καταστημάτων λιανικής πώλησης. Σε διευθυντές, προϊσταμένους καταστημάτων λιανικής πώλησης, καθώς και εσωτερικούς εκπαιδευτές που αναλαμβάνουν την συνεχή εκπαίδευση και ανάπτυξη νέων πωλητών. Σε νέους διευθυντές πωλήσεων που ενδιαφέρονται να κατανοήσουν τις βασικές αρχές της λιανικής πώλησης ώστε να εφαρμόζουν τις κατάλληλες στρατηγικές στο κατάστημα ή την αλυσίδα καταστημάτων που εποπτεύουν.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ

- Το περιβάλλον του σύγχρονου καταστήματος
- Στοχοποίηση
- Λειτουργία καταστήματος
- Μεγιστοποίηση απόδοσης πωλήσεων
- Merchandising
- Διαδικασία Αγοράς
- Διαδικασία Πώλησης
- Τεχνικές ερωτήσεων
- Τεχνικές λιανικών πωλήσεων
- Χειρισμός αντιρρήσεων
- Τεχνικές επικοινωνίας και διαπραγμάτευσης
- Cross Selling
- Κλείσιμο πώλησης
- Διαχείριση μειωμένων Πωλήσεων
- Ποιοτική εξυπηρέτηση πελατών
- Πίστη των πελατών στα καταστήματα
- After sale service
- Διασφάλιση νέων πωλήσεων σε παλιούς πελάτες