

Тренинг «Особенности процесса продаж в автосалоне»



Дніпропетровськ, Україна

Тренинг «Особенности процесса продаж в автосалоне»

Цель: овладение инструментами и техниками разработки, внедрения и контроля стандартов класса люкс в автосалоне.
Целевая аудитория: директора автосалонов, менеджеры по продажам, продавцы-консультанты и т.д

Тема 1. Осознанная готовность продавать (обслуживать)

1. Анализ существующей ситуации в автосалоне, выявление «болевых точек».
2. Постановка цели, планирование и программирование себя на успех в продажах.
3. Разработка стандартов обслуживания в соответствии с требованиями «класса люкс»: внутренне и внешнее соответствие нашему Клиенту.

Тема 2. Активное и пассивное привлечение покупателей в автосалон

Образ «идеального» клиента, места, где «обитают» ваши клиенты и как их лучше мотивировать на работу с вами. Знакомство с понятиями «поддержание» и «развитие» клиента.

Тема 3. Специфика покупателей автомобилей

1. Поведение клиента. Поведение менеджера по продажам.
2. Типы личностей. Техники психологического присоединения.
3. Основы невербального общения
4. Выявление основного интереса клиента.
5. Тактика вопросов.
6. Оценка «перспективности» клиента.

Тема 5. Презентация конкретного автомобиля

1. Определение цели презентации. Этапы подготовки презентации. Критерии эффективности.
2. Связь между идеальной картинкой клиента и реальным продуктом. Работа с «образом» клиента. Техника убеждения и аргументации в работе менеджера по продажам.
3. Ценностная значимость товара. Приемы эффективной работы с ценой.

Тема 6. Работа с возражениями

1. Техника работы с возражением. Способы присоединения к возражению.
2. Работа со «сложными», конфликтными и сомневающимися клиентами.
3. Техники работы с возражениями по цене.

Тема 7. Заключение сделки

1. Признаки завершения продажи.
2. Методы завершения сделки.
3. Правила поведения менеджера на заключительном этапе.

Тема 8. Сервисное послепродажное обслуживание

1. Поддержка клиента после заключения сделки.

2. Развитие отношений с клиентом.

3. Программа формирования лояльности клиента.

Price: **2 400 грн.**

Тип оголошення:
Послуги, пропоную

Торг: --

Сергеева Ольга

050-496-00-94

ул Багрия, 41