

**КАРТА ТРЕНИНГОВ
И СЕМИНАРОВ**
для продавцов





Тренинг-семинар «Шаги визита торгового представителя»

Основная цель тренинга:

- Планирование и подготовка продажи.
- Подготовка визита в торговую точку, в соответствии с целью.
- Планирование маршрута на день.
- Визуальная оценка торговой точки.
- Приветствие и представление.
- Выявление и оценка потребностей клиента.
- Презентация.
- Преодоление возражений.
- Завершение визита различными способами.
- Анализ визита.

Для кого: Торговые представители, Менеджеры по продажам, Супервайзеры, Региональные/Территориальные менеджеры.

Оптимальное количество участников: 6 - 12 человек.

Продолжительность стандартной программы: 16 часов
(2 дня по 8 часов)

Рекомендуемое время обучения: от 16 часов.

Программа тренинга-семинара «Шаги визита торгового представителя»

Подготовка к визиту в торговую точку

- ▶ Что нужно знать о торговых точках. Лучшие способы подключить к работе торговую точку.
- ▶ Как оценить потенциал и возможности торговой точки.
- ▶ Как нужно готовиться к визиту.
- ▶ Как получить информацию о клиенте. Что нужно взять с собой?

Начало визита. Установление контакта с работниками магазина: ЛПР, ЛДПР

- ▶ Что нужно знать о том, как расположить к себе.
- ▶ Кто и что влияет на доверие. Что еще, кроме улыбки?
- ▶ Как себя вести при встрече.
- ▶ Что сказать в самом начале. Обязательные фразы пристройки.

**Формат проведения – максимально практичный интерактивный тренинг навыков:**

- **60% – практика:** участники отрабатывают навыки в упражнениях, работая в парах, тройках, малых группах, деловые и ролевые игры.
- **20% – теория:** интерактивные мини-лекции, демонстрация навыков, обсуждение результатов с тренером, ответы на вопросы участников.
- **20% – анализ** реальных практических кейсов участников.