

Учебный Центр JUNWEX

Цикл видеоуроков

«Продавец ювелирных изделий как режиссер покупки»

Проводит видеоуроки **Марина Всеволодовна ШУЛЕПОВА**,
бизнес-тренер, консультант по управлению, оценке, обучению и развитию персонала

Автор сотрудничает с ювелирной отраслью 8 лет, регулярно проводит программы по обучению продавцов и руководителей на выставках и в корпоративном формате в Москве, Санкт-Петербурге, Калининграде, Самаре, Костроме, Магадане, Владивостоке, Сызрани.

Для кого предназначены видеоуроки?

- Для администраторов, продавцов, продавцов-консультантов, консультантов ювелирных салонов и магазинов.
- Для новичков и опытных продавцов, которые потеряли энтузиазм и им не хватает внутренней энергии или знаний, как эффективно продавать еще больше.

Что получат в результате видеоуроков продавцы?

- ✓ Они приобретут и закрепят навыки продаж, которые позволят быстро и легко увеличить свой личный уровень продаж и прибыль компании.
- ✓ Повысят уверенность в себе.
- ✓ Почувствуют повышение престижа профессии консультанта ювелирного салона в собственных глазах. Осознание ценности своего дела рождает ценность для покупателей. Следствием являются высокие продажи.
- ✓ Помимо высокого личного дохода это приносит моральное удовлетворение от правильно и хорошо сделанного дела.

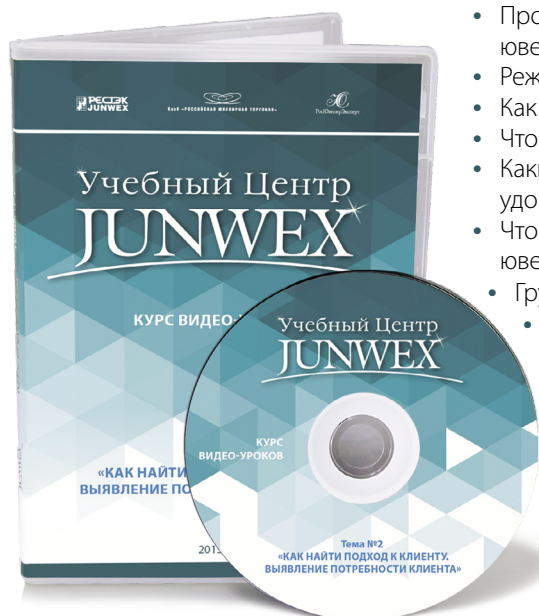
Исследования компаний по программе «Тайный покупатель» в 2012 году (более 1300 акций в разных городах России) показали, что продавцы на торговых точках:

- заняты посторонними делами либо сидят и молча наблюдают за покупателем — **57%**;
- говорят по телефону — **19%**;
- общаются с другим клиентом — **11%**;
- обращаются к проходящему покупателю — **13%**.

В 76% случаев с покупателем никто не работает!
Представляете, какой это резерв ваших продаж!
То есть, изменив свое поведение, вы можете поднять продажи на 30–50%!

Основные темы видео урока №2

«Как найти подход к клиенту. Выявление потребности покупателя»



- Продавец ювелирного магазина как одно из исключительных преимуществ ювелирного салона.
- Режиссура продажи и ролевое поведение продавца на каждом этапе продажи.
- Как нужно себя вести продавцу, чтобы повышались продажи
- Что такое потребности человека.
- Какие условия мы должны соблюсти, исполняя роль продавца, чтобы удовлетворить самые разнообразные потребности клиентов.
- Что такое потребность Клиента в режиссуре продажи на территории ювелирного магазина.
- Группы характеристик потребностей.
 - Уровни качества обслуживания.
 - Как потребности человека удовлетворяются.
 - Как задавать правильные вопросы при выявлении потребности покупателя.
 - Три группы вопросов для выявления потребности.
 - Выгоды в приобретении ЮИ покупателя.
 - Удовлетворения потребностей Клиентских пар, которые приходят на территорию магазина.
 - Как удовлетворить потребность Клиентских пар в шоу продаж.
 - Секреты слушания Клиентов на этапе выявления потребности.

Для уточнения информации и оформления заявки свяжитесь с офисом Учебного Центра JUNWEX:
(812) 235-83-83 | EDU@RJEXPERT.RU | Контактное лицо: Фадеева Анастасия