

# TrainGoUp!

## Дополнительная продажа в ситуации обслуживания

<b>Целевая группа</b>	Работники сферы обслуживания, имеющие возможность предлагать дополнительные товары или услуги в процессе работы с клиентом
<b>Цель</b>	Приобретение навыков эффективной работы по продаже и анализ адекватных методов воздействия на клиента
<b>Методика</b>	Лекционный материал чередуется с групповыми и индивидуальными занятиями. Участники отрабатывают различные практические ситуации, связанные с дополнительной продажей.

### **Ожидаемые**

#### **Результаты**

#### **Участники**

- смогут выявить имеющийся потенциал в области работы по продаже
- приобретут и усовершенствуют навыки, необходимые для подведения клиента к решению о покупке

#### **Компания**

- получит возможность увеличить объем продаж благодаря более интенсивной работе обслуживающего персонала

### **Содержание**

#### **Развитие ситуаций повторных покупок клиентами**

- факторы, влияющие на результат работы фирмы
- анализ предложенной ситуации по обслуживанию

#### **Практические ситуации по дополнительной продаже**

- основная идея продажи
- ситуация позитивного воздействия на клиента
- информация, необходимая для успешной работы по дополнительной продаже

#### **Ситуация клиента**

- выяснение ситуации клиента
- ключевые вопросы в ситуациях дополнительных продаж
- потребности клиента и процесс принятия решения: навыки аргументации

#### **Воздействие на процесс принятия клиентом решения**

- преодоление сопротивления клиента
- рассмотрение цены
- получение решения

#### **Итоги курса и план индивидуального развития каждого участника**