ДВОДЕННИЙ ІНТЕРАКТИВНИЙ КОРПОРАТИВНИЙ ТРЕНІНГ

ТАЛАНОВИТИЙ АКТОР — УСПІШНИЙ ПРОДАВЕЦЬ

Сценічна майстерність × мистецтво продажу

Впевнено говорити. Точно читати клієнта.
Переконливо презентувати. Закривати продаж.

СУТЬ ПІДХОДУ

Ми збільшуємо продажі через якість людського контакту

Не через заучені скрипти. Не через механічне повторення технік. А через уважність до людини, емпатію, уміння слухати, відчувати реакцію, адаптуватися, переконливо й природно спілкуватися.

ЩО ЗМІНЮЄТЬСЯ ЗА ДВА ДНІ НАВЧАННЯ

ГОЛОС І ПРИСУТНІСТЬ	Продавець говорить упевненіше, утримує увагу та створює живий контакт із перших секунд.
РОЗУМІННЯ КЛІЄНТА	Більше слухає й помічає емоції, реакції та мотиви покупця. Ставить запитання, що допомагають зрозуміти реальну потребу.
ПЕРЕКОНЛИВА ПРЕЗЕНТАЦІЯ	Не просто перелічує характеристики товару, а зрозуміло й емоційно показує його цінність саме для цього покупця.
СКЛАДНІ СИТУАЦІЇ	Спокійніше реагує на заперечення й емоції клієнта, не входить у суперечку та вміє знижувати напругу.
РОЗВИТОК ПРОДАЖУ	Природно пропонує альтернативи й доповнення, веде діалог до рішення та завершує продаж із турботою про подальшу лояльність.

ЧОМУ ЦЕ ПРАЦЮЄ СЬОГОДНІ

ЖИВИЙ КОНТАКТ У ЦИФРОВОМУ СВІТІ

Нове покоління приходить у retail із високою цифровою грамотністю.
Але живий продаж потребує іншого набору навичок: утримувати контакт, слухати й помічати реакцію співрозмовника, працювати голосом та невербальною комунікацією, імпровізувати, витримувати емоційну напругу й адаптуватися до різних покупців.

ФОРМАТ

2 дні живої роботи

Лекції • практичні тренінги

Рольові ігри • імпровізація

Розбір реальних ситуацій

РЕЗУЛЬТАТ ДЛЯ БІЗНЕСУ

Продавець не «озвучує скрипт», а керує живим діалогом: створює контакт і довіру, розуміє потребу, переконливо презентує, працює із сумнівами та веде клієнта до рішення.

ДВА ТРЕНЕРИ — ДВІ ЕКСПЕРТИЗИ — ОДНА МЕТОДИКА



ОЛЬГА СЛАВА

Сценічна майстерність

Акторські інструменти, голос, подача, впевненість, присутність, імпровізація та контакт.



АРПАД ШПІС

Мистецтво продажу

Практика продажів і комерційного управління. Психологія клієнта, презентація цінності, заперечення, до-продаж і розвиток результату.

Вартість курсу розраховується індивідуально

в залежності від запиту замовника

ОБГОВОРИТИ ТРЕНІНГ ДЛЯ ВАШОЇ КОМАНДИ

www.artofsales.com.ua **info@artofsales.com.ua** **+380 50 372 45 31**