

Формат 2. «Продажи клиентам»

Для управляющих, администраторов, стилистов и косметологов (для косметологических клиник и салонов красоты, спа- центров и центров здоровья)

Разбираем темы:

- увеличение продаж клиентам продуктов и услуг
- установление раппорта (доверия)
- клиентоориентированность и определение потребностей
- как правильно продавать (без лени и страха)
- как продавать комплексно и в команде
- возврат клиентов, увеличение лояльности и личного дохода.

Данный формат тренинга подойдет:

Управляющим и администраторам, мастерам стилистам и косметологам (для регионов по России и СНГ возможен онлайн просмотр видео в режиме «гайд тренинг»)

- Всем известен факт, что в салонах и клиниках зачастую персонал просто не обучен правильно продавать (не продают вообще, не умеют продавать или продают мало и неэффективно).
- Поставщики продукции, также не занимаются обучением своих клиентов продажам!
- Следствие тому маленький % продаж по соотношению к выполненным процедурам и неполучение дополнительной прибыли.
- Из своего многолетнего опыта работы с многочисленными клиентами я отметил такие цифры статистики - из 100 салонов – 97 испытывают потребность в обучении продаж продуктов клиентам!

Выезжаю с разбором данной темы на вашу территорию.

Регламент тренинга:

один день (10ч 30 – 17ч 30) с перерывом на кофе-брейк,

- преимущества продаж в салоне и ошибки восприятия,
- теория и практические отработки ситуаций (пять секретов успеха продаж от лучших компаний),
- презентация продукта и определение потребностей,
- практические примеры,
- разбор ошибок при общении с клиентами,

- разбор входящих обращений (стоимость входящего звонка, привлечения нового клиента),
- почему клиенты не возвращаются в салон или клинику (увеличение ltv- показателя пожизненной стоимости клиента),
- применение полученных знаний в последующей работе (домашнее задание)

В результате этого тренинга вы:

- 1.** Сможете привлекать клиентов у ваших конкурентов.
- 2.** Сможете делать так, чтобы ваши клиенты приходили в салон или клинику годами.
- 3.** Получите увеличение личного дохода (% с продаж)!
- 4.** Получите увеличение лояльности к салону или клинике (здесь делают не только процедуры, а и еще грамотно рекомендуют индивидуальный домашний уход)!
- 5.** Получите увеличение лояльности к Вам, как к сотруднику, от собственника салона!
- 6.** Получите увеличение уважения к Вам коллег, так как вы можете стать примером некоторых техник и интересных фишек при работе с клиентами!
- 7.** Получите увеличение повторных продаж или возвратов клиентов в салон или именно к вам, как к эксперту!
- 8.** Получите дополнительную уверенность в себе (теперь вы понимаете, что не нужно бояться продавать)!