

Individuāls darbinieka treniņš

Mērķis

- Pilnveidot dažādas prasmes, lai sasniegtu uzņēmuma izvirzītos mērķus (klientu apkalpošana klātienē vai pa tālruni, pakalpojumu un/vai produktu pārdošana, piepārdošana pēc klienta apkalpošanas)

Metodika

- Kopīgas vizītes ar pārdevēju
- Telefona sarunas analīze

Iespējamās treniņa tēmas

- Klientu apkalpošana
- Darbs ar “grūtajiem” klientiem
- Pārdošana
- Piepārdošana
- Klienta interešu, vajadzību izzināšana. Aktīvā klausīšanās
- Piedāvājuma prezentācija, argumentēšanas prasmes
- Darbs ar iebildumiem
- Kaulēšanās
- Virzīšana uz lēmumu