MERCURI international

314

Papildu pārdošana apkalpojot klientus

Dalībnieki:

Darbinieki, kuri ikdienā apkalpo klientus situācijās, kad rodas iespēja piedāvāt papildus preces vai pakalpojumus

Mērķis:

Dot dalībniekiem metodes un prasmes veiksmīgākai papildus preču un pakalpojumu piedāvāšanai, apkalpojot klientus

Metodika:

Īsas lekcijas mijas ar individuālam un grupu nodarbībām, dalībnieki apgūst praktiskas metodes piedāvājuma izteikšanai, meklējot veidus papildus pārdošanas aktivizēšanai

> **Katrs kontakts ar klientu var būt papildus biznesa iespēja!**

Nozīmīgākās tēmas:

Papildu pārdošanas iespējas apkalpojot
- kā izmantot apkalpošanas situācijas papildu pārdošanai
- kopīgais un atšķirīgais apkalpošanā un pārdošanā
- uz klientu vai produktu orientēta pārdošana

Klienta lēmumu ietekmējošie faktori
- klienta lēmumi pirkšanas procesā
- metodes pozitīva pirkšanas lēmuma panākšanai

Papildu pārdošanas aktivizēšana
- papildu pārdošanai piemērotas preces un pakalpojumi
- situācijas papildu pārdošanas veikšanai

Veiksmīga pāreja no apkalpošanas uz pārdošanas sarunu
- sagatavošanās sarunai ar klientu
- klienta situācijas izmantošana pārdošanas sarunas uzsākšanai
- papildu pārdošanas sarunas struktūra
- jautājumu pielietošana klienta papildus vajadzību noskaidrošanai

Efektīva argumentēšana un darbs ar iebildumiem
- argumentu izvēle atbilstoši klienta situācijai
- klienta virzīšana uz papildus pirkumu
- cenas apspriešanas metodes
- iebildumu izskatīšanas metodes

Personīgās attīstības plāns papildu pārdošanas prasmju pilnveidošanai