

## ПРОГРАММА МАСТЕР-КЛАССА

«Как работать с продавцами и заставить их много продавать»

### В программе мастер-класса:

17:45 – 18:00	Регистрация участников.
18:00 – 18:10	Вступительное слово. Знакомство.
18:10 – 18:30	Почему продавцы не продают: - мотивация; - материальная мотивация; - не материальная мотивация.
18:30 – 18:50	Скрипты: - Как входить в контакт. - Какие вопросы задавать клиентам. - Как презентовать продукт. - Как отработать возражения клиента. - Как закрывать сделку вкусно и быстро.
18:50 – 19:10	Регламенты: - Как должен выглядеть ваш персонал. - Что должен делать персонал. - 2 вещи которые должен знать персонал.
19:10 – 19:30	Секретные техники больших продаж.
19:30 –	Ответы на вопросы участников. Разбор конкретных кейсов.