

Продукт-тренинг КВЕ.

Эффективная аргументация при продаже пластиковых окон частному клиенту.

Цель курса: Повысить эффективность презентации при розничных продажах за счет использования знаний о свойствах профильных систем марки КВЕ и применения техник их успешного представления покупателю.

Целевая аудитория: Менеджеры по продажам оконных конструкций, продавцы-консультанты, специалисты по замерам.

Продолжительность: один день с 10-00 до 18-00, с перерывом на обед.

Содержание:

Тема	Что делаем
Потребности покупателя, выбирающего пластиковое окно.	Определяем, чего ждет от нас покупатель, и понимаем, на что ориентировать свою презентацию, чтобы он сделал покупку.
Приемы эффективной аргументации. Аргументация на основе выгод клиента.	Учимся говорить на языке клиента. Разрабатываем речевые модули, в которых каждое свойство продукта переводим в выгоду для покупателя и представляем на понятном для него языке. Самые удачные - берем с собой и используем в работе.
Знания о продукте. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Факты о марке КВЕ; ▪ Заводы КВЕ. Система контроля качества продукции; ▪ Рецептура профилей КВЕ ее влияние на конечные свойства продукции; ▪ Характеристики профильных систем марки КВЕ. Чем они отличаются друг от друга? ▪ Теплозащитные свойства окон из профильных систем КВЕ ▪ Уплотнители КВЕ Их характеристики и испытания. 	Вспоминаем полезные характеристики продукции марки КВЕ и тренируемся представлять их с помощью приемов эффективной аргументации. При этом все время помним о выгодах клиента!

Расписание

- 10-00 – 11-30 – 1-я часть
- 11-30 – 11-45 – кофе-брейк
- 11-45 – 13-00 – 2-я часть
- 13-00 – 14-00 – обед
- 14-00 – 15-30 – 3-я часть
- 15-30 – 15-45 – кофе-брейк
- 15-45 – 18-00 – 4-я часть