



НАВЫКИ ПРОДАЖ ДЛЯ ОПЕРАТОРОВ АЗС

ОБУЧАЮЩИЙ КУРС #2302

48 ЧАСОВ

- Лекции;
- Разбор кейсов;
- Решение ситуационных задач;
- Деловая игра;
- Работа в малых группах;
- Обмен опытом.

ЦЕЛИ КУРСА

- Развить навыки продаж для увеличения их объема и обучиться методам воздействия на клиента;
- Сформировать единую корпоративную культуру обслуживания клиентов на АЗС.

МОДУЛИ И ТЕМЫ

ЭТАПЫ УСПЕШНОЙ ПРОДАЖИ НЕТОПЛИВНЫХ ТОВАРОВ НА АЗС

- Установление контакта и выявление потребностей;
- Презентация акций и товаров и работа с возражениями;
- Завершение сделки;
- Типичные ошибки в продажах на АЗС.

КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС НА АЗС

- Расширенные услуги и возможности на АЗС;
- Значение клиентского сервиса для бизнеса;
- Правила клиентского сервиса на АЗС;
- Изучение аудитории на АЗС;
- Корпоративная культура на АЗС.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ В ПРОДАЖАХ НА АЗС

- Психология потребителей на АЗС;
- Эффективные методы убеждения клиентов;
- Забота о клиентах;
- Личная притягательность и ее роль в продажах.

РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

- Знание целей, задач, принципов, видов коммерческой деятельности;
- Умение предлагать дополнительные услуги и давать рекомендации клиентам;
- Навык проведения эффективных презентаций нетопливных товаров на АЗС;
- Навык использования различных форм коммуникации, включая вербальную и невербальную, для эффективного общения с клиентами и повышения уровня продаж.

* По итогам прохождения обучения выдается удостоверение о повышении квалификации.

ООО IEPTC «Консалтинговая компания по международному образованию и профессиональной подготовке».

Адрес: г. Москва, проспект Маршала Жукова, д. 58, корп. 1, офис 29.

Тел.: +7 (499) 135-55-18, +7 (985) 200-45-03. Сайт: ieptc.ru.

Лицензия № Л035-01298-77/00621765 от 19 октября 2022, выдана Департаментом образования и науки города Москвы.

В составе группы компаний «ИАС»: iasmos.ru.



ПРЕЗЕНТАЦИЯ