
Все ответы внутри нас!

Business Psychology Group во главе с ведущим бизнес-тренером Валерием Третьяковым предлагает инновационный coaching-тренинг для специалистов индустрии красоты

РЕЗУЛЬТАТИВНЫЕ ПРОДАЖИ КОСМЕТОЛОГОВ И АДМИНИСТРАТОРОВ САЛОНОВ



Как правило, косметологи и администраторы – прекрасные профессионалы и отлично знают свое дело. Однако у этой категории работников салонов есть скрытая от посторонних взоров сторона их деятельности, которая остается как бы «за кадром», – это процесс продажи услуг, средств, себя как специалиста и салона в целом. И это как раз тот случай, когда кадры решают если и не **все**, то **практически все**, поскольку процесс продаж происходит тет-а-тет с клиентом и результативность во многом зависит от личностных качеств косметолога или администратора, их коммуникативных навыков, а главное, от **умения продавать**.

Но как раз работники индустрии красоты и страдают тем, что, будучи представителями такой хрупкой субстанции как **красота**, они не хотели бы себя связывать со столь приземленным понятием, как **продажи**. И поэтому делают все, что угодно – помогают быть красивыми, принимают клиентов, общаются, но только не **продают**.

Задача нашего coaching-тренинга – научить косметологов и администраторов «продавать, не продавая», находить и удерживать новых клиентов, уметь позиционировать себя, свою работу и салон, и, в конце концов, просто **больше зарабатывать!**

В программе тренинга:

1. Алгоритм продаж:

- Психология продаж: личные блоки, установки и страхи в общении, коммуникациях, продажах для повышения своей результативности
- Как обрести уверенность в себе
- Кто продавец – специалист или администратор? Принципы клиент-ориентированного подхода косметологов и администраторов

2. Поиск клиентов: кому, когда и как?

3. Установление контакта с клиентом:

- Первое впечатление клиента о товарах
- Сбор информации о клиенте. Разработка стратегии и тактики продажи
- Невербальная коммуникация при вступлении в переговорный процесс
- Техники активного слушания
- Техники конструирования вопросов для расширения запроса клиента
- Техники присоединения в работе с клиентами (НЛП)
- Установления доверия клиента к Вам

4. Выявление потребности клиента. Выявление скрытых мотивов:

- Типология клиентов. Типы клиентов по целям, потребностям, ведущему каналу восприятия для качественного ведения процесса переговоров
- Вопросы для выяснения потребностей и мотивов клиента

5. Основы презентации

- Выделение свойств товара и учет психоэмоциональных предпочтений клиентов
- Презентация предложения на “языке выгоды”

6. Работа с возражениями:

- Типовые возражения клиентов при обслуживании
 1. Работа с возражениями
 - Как рождаются возражения
 - Создание пространства внутренних представлений у человека
 - Истинные и ложные возражения.
 2. Анализ техник обработки возражений:
 - 7 шагов обработки возражений;
 - Техника вопросов при обработке возражений.
- Методы преодоления возражений. Техники психологического айкидо для обработки возражений.

7. Завершение продажи:

- Техники «направления» клиента к совершению сделки.
- Внимание, обратная связь
- Подведение итогов

8. Долгосрочное сотрудничество:

- Послепродажное обслуживание.

Длительность тренинга – 16 часов (2 дня).



Третьяков
Валерий Александрович
коуч • бизнес-тренер • психолог



Все ответы внутри нас!

тел.: +38 (095) 626 25 50
<http://www.tretiakov.com>

Третьяков Валерий Александрович

Сертифицированный коуч международного класса ICF, ICU, бизнес-тренер, бизнес-консультант с опытом работы в сферах управления, технологий продаж, систем подбора, мотивирования, обучения и развития персонала. Психолог по вопросам личностного развития. Член ассоциации психологов Донбасса.

Высшее образование:

- Донецкий институт рынка и социальной политики. Психолог
- Международный Эриксоновский Университет. Коуч (г. Ванкувер, Канада)
- Международный Эриксоновский Университет. Тренер (г. Ванкувер, Канада)
- Международный союз коучей ICU. "Professional Coach ICU". Профессиональный коуч
- Академия тренеров (г.Киев, Украина)
- Институт Групповой и Семейной Психологии и Психотерапии (г.Москва, Россия)
- Донбасская Государственная академия строительства и архитектуры. Инженер

Дополнительное профессиональное образование, тренинги:

- Донецкий государственный университет экономики и торговли им. Туган-Барановского. Менеджер по подбору персонала
- Мини – МВА “Финансы для нефинансовых менеджеров”, уровень А
- Эриксоновский Международный Университет (г. Ванкувер, Канада):
 - Professional Coach
 - A Trainers Training
 - Team coaching
- Международный союз коучей ICU. "Professional Coach ICU". Профессиональный коуч
- Академия тренеров. Тренинг для тренеров (г.Киев, Украина)
- Институт Групповой и Семейной Психологии и Психотерапии. Эриксоновская терапия и гипноз (г.Москва, Россия)
- Продажи. Переговоры. С. Азимов (г.Москва, Россия)
- Тренинговый центр “IM-Trenings”. Игры-тренинги (г.Киев, Украина)
- Reiki. Ментальная практика
- Тренинговый центр “АЛЪЯНС”
- Тренинговый центр “ДЭИР”
- Тренинговый центр ЗАО “А – УКРАИНА”
- Тренинговый центр ВЦВ
- Тренинговый центр “SEAPATROL”
- Тренинговая школа “СИМОРОН”

Специализация:

- Коучинг высшего и среднего руководства
- Коучинг команд
- Коучинг в продажах
- Бизнес-тренинги для руководителей высшего и среднего руководства
- Переговоры и продажи
- Мотивация персонала
- Постановка и достижение целей
- Консалтинг в области психологии бизнеса

Профессиональный опыт:

- Сертифицированный коуч международного класса ICF, ICU, психолог, бизнес-тренер, бизнес-консультант;
- Начальник отдела продаж, коммерческий руководитель, директор по персоналу;
- Эксперт в области практик консультационных и комплексных продаж и управления продажами;
- Консультирование VIP-Клиентов;
- Ведущий “Клуба персонального развития” при Европейской Бизнес Ассоциации г. Донецка;
- Ведущий “Инсайт студии” – развитие личности в игровой форме;
- Ведущий рубрики “Психология успеха” в журнале “Победим коррупцию вместе”;
- Индивидуальная и групповая работа с семейными парами;
- Психолог по вопросам личностного развития.

Более чем 7-летний опыт работы на руководящих позициях в коммерческих компаниях позволил разработать тренинги, полностью построенные на практической реальности нашей страны и личного управленческого опыта. Благодаря авторским разработкам, большому количеству деловых игр и ситуационных задач, они повышают осознание и мотивируют участников после обучения использовать полученные навыки непосредственно в своей работе.

Подробнее на сайте:

www.tretiakov.com

тел.: +38 (095) 626 25 50

skype: tretiakovbpg

info@tretiakov.com