



LATVIJAS TIRGOTĀJU ASOCIĀCIJA

Aktīvās piepārdošanas tehnikas "Cross selling un Up selling"



Praktiska un motivējoša trīs stundu apmācība, kas paredzēta aktīvajiem pārdevējiem, kuri ikdienā nodarbojas ar aktīvu pārdošanu un klientu apkalpošanu.

Apmācības mērķis ir paaugstināt pārdevēju produktivitāti un pārdošanas rezultātus, pielietojot aktīvās piepārdošanas paņēmienus.

Programmas saturs un tēmas

- » Pārdošanas psiholoģija
- » Cross selling (saistītās preces piedāvājums) un Up selling (labākas kvalitātes, "dārgākas" klientam interesējošās preces piedāvājums)
- » Kādi 3 jautājumi jāuzdod sev pirms piepārdošanas
- » Cross selling stratēģijas un scenāriji
- » Cross selling frāzes/ pārejas piedāvātajām preču grupām
- » Up selling stratēģijas un scenāriji
- » Up selling frāzes / pārejas piedāvātajam preču grupām
- » Kad ir pārdevēja iespēja veikt piepārdošanu un Up selling?
- » Kādas proaktīvas darbības veicina piepārdošanu
- » Jautājumu sagatavošana Up selling pārdošanas procesam
- » Paņēmieni, kā celt vērtību un pārdot "dārgāku" preci
- » Vērtības celšanas argumentācija

IEGUVUMI

- » Pārdevēji izpratīs piepārdošanu kā veidu, lai radītu lielāku klientu apmierinātību un uzlabotu pakalpojumu sniegšanu klientiem
- » Labāk atpazīs klienta vajadzības
- » Iegūs stratēģijas piepārdošanai un vērtības celšanai
- » Izveidos dabisku savienojamo tiltu uz papildpreču piedāvājumu klientam
- » Iegūs vairāk pārlicības piepārdot, kā rezultāta cels uzņēmuma peļņu



Apmācību vadis:

Viens no labākajiem Baltijas speciālistiem pārdošanā un klientu apkalpošanā, "Perfect Sales Academy" direktors Armands Ābelītis.

"Perfect Sales" ir profesionāļu komanda. Saviem klientiem – vietējiem un starptautiskiem uzņēmumiem – izstrādājam augsta līmeņa individuālas apmācību programmas pārdošanā, klientu apkalpošanā, menedžmentā un komandas vadībā, kas atbilst to darbības specifikai. Kompānija **"Perfect Sales"** organizētajās apmācībās ir piedalījušies jau vairāk kā 60000 dalībnieku gan Baltijā (Latvija, Igaunija, Lietuva), gan ārpus Baltijas valstu robežām.

Vairāk par mūsu korporatīvajiem klientiem un viņu augsto novērtējumu un semināra atsauksmēm:

<http://www.perfectsales.lv/klienti>



Ar cieņu:

Armands Ābelītis
"Perfect Sales Academy"
armands@perfectsales.lv
Mob.tel. 29102525

