

"Возражения клиентов"

Для кого тренинг:

- Для сотрудников розничных точек продаж дверей.

Цель тренинга:

- Отработать навыки работы с возражениями клиентов.

План тренинга:

- Вступительное слово (организационные моменты)
- Что такое возражение
- Как убрать желание клиента возражать нам
- Методы работы с возражениями.

Ведущий тренинга:

Комарчук Владимир Владимирович.

В прошлом:

- Ведущий специалист отдела обучения крупного столичного Банка, входящего в ТОП-3 банков России
- Тренинг-менеджер стабильно растущей производственной компании по системам очистки воды
- Лидер команды продавцов капсульного кофе, на заре его появления на российском рынке
- Совладелец магазина детских товаров.

А ныне:

- Тренинг-менеджер прорывной компании "Браво"

**Ждем Вас с хорошим настроением.
Будут чай, кофе, сладости.**

Где будет тренинг?

- **г. Москва, 16-й км МКАД, ул. Энергетиков, д. 22 корп. 3, 50 метров от внешней стороны.**

Как добраться?

- **На машине:**
- смотрите, как ведет навигатор, когда введете адрес.
- **Пешком:**
- от м. Котельники (4-й выход):
Автобус №470 или №904, до остановки "Монтажный завод".

Далее по подземному переходу перейти на другую сторону МКАД. Идти справа от здания "BRAVO". Дойти до конца здания и повернуть налево. Со стороны парковки вход в здание. 6-й этаж.

