



Тренируйте персонал, не отходя от кассы!

Бонус №1

Мини-книга:

«Уровни подготовки продавцов-консультантов».

Бонус №2

Ментальная карта «Работа продавца ортопедического салона». Все аспекты работы продавца и необходимые точки приложения усилий для развития персонала.

Бонус №3

Статья «6 типовых ошибок продавцов». Ключевые выявленные шаблоны работы продавцов, которые препятствуют получению прибыли.

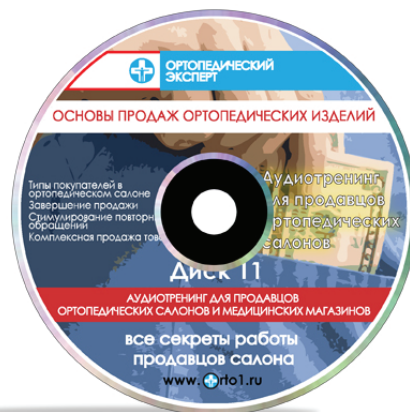
Бонус №4

Статья «Аспекты подготовки продавцов». На что обращать внимание при развитии полезных навыков работников салона.

Бонус №5

Статья «Сам себе реклама». Как «бабий трёп» может помочь вам увеличить прибыль и поднять поток клиентов.

«Основы техники продаж для продавцов-консультантов ортопедических салонов» — ваша возможность поднять уровень персонала без особенных затрат сил и времени. Аудио-тренинг на 11 дисках позволит вам «без отрыва от производства» научить продавцов правильной работе в торговом зале и повысить результативность их деятельности.





Проект «Ортопедический Эксперт» предлагает вашим продавцам комплекс навыков и знаний, проверенных на практике сотнями продавцов ортопедических салонов

Вы делаете заказ на полный комплект записей тренинга «Основы продаж ортопедических изделий», оплачиваете диски любым удобным для вас способом, включая безналичный расчёт (затраты можно вывести из налогооблагаемой базы) и сразу после оплаты получаете ссылки на скачивание всех материалов, включая 5 отличных бонусов.

Через одну-две недели на свой почтовый адрес вы получаете полный комплект дисков и печатные материалы тренинга

Вы получаете:

-  Возможность быстро и качественно научить ваших продавцов, не тратя средства на дорогие «живые» тренинги от некомпетентных на рынке тренинговых компаний.
-  Внедрение опыта сотен продавцов ортопедического рынка в работу вашего персонала.
-  Уникальные алгоритмы продаж, эффективно работающие в десятках салонов по всей России и в Ближнем Зарубежье.
-  Возможность проводить ваш персонал через тренинг снова и снова, самостоятельно готовя новых продавцов и повышая уровень опытных работников.
-  Повышение объёмов продаж за счёт качественного обслуживания покупателей.
-  Уменьшение количества возвратов товара и обмена продукции
-  Повышение результативности ежедневной работы продавцов ваших ортопедических салонов или медицинских магазинов
-  Личные консультации Ортоэксперта по электронной почте, по Skype или по телефону

Затраты на приобретение тренинга можно списать с налогооблагаемой базы

