

Тренинг в первую очередь рассчитан на руководящий состав компании и персонал, участвующий в подготовке и проведении выставочных мероприятий.

Цель тренинга: определение первостепенных задач участия в выставке, разработка системы взаимодействия на выставке, привлечение внимания новых и старых клиентов к новинкам продукции. Увеличение эффективности работы персонала во время презентаций и переговоров с клиентами. Практическое применение приемов мерчендайзинга.

Средства:

Мини-лекции по основам процессуальной психологии, внутренняя работа, работа в мини-группах, дискуссии, деловые и ролевые игры.

Программа:

1. Взаимодействие с посетителями выставки

- Как произвести благоприятное первое впечатление и установить контакт.
- Как "показать товар лицом", учитывая психологические особенности собеседника.
- Как управлять диалогом, выявлять необходимую информацию и эффективно заканчивать разговор.

2. Организация работы на выставке

- Как использовать информационные материалы и элементы экспозиции для того, чтобы закрепить благоприятное впечатление о компании.
- Мерчендайзинг.

3. Организация взаимодействия участников группы

- Как распределить функции между сотрудниками, чтобы сделать работу на выставке более продуктивной.
- Как отвечать на трудные, провокационные вопросы и вести себя в нестандартных ситуациях, чтобы сохранять благоприятный имидж компании.

4. Поддержание работоспособности

- Как избежать "синдрома сгорания" при длительном общении с посетителями выставки.
- Приемы восстановления сил и энергии. Методы релаксации.

Тренинг Подготовка к проведению выставки

Автор: Михаил

12.09.2011 08:33 - Обновлено 12.09.2011 08:36

Тренинг " Подготовка к проведению выставки" разрабатывался непосредственно для компании заказчика и рассчитан на 2 дня занятий. По Вашему желанию программа тренинга может быть изменена.