

Отзыв о тренинге А. Волченкова «Технология продаж товаров медицинского назначения»

Все обучающие занятия, посещаемые мной ранее, касались свойств того или иного медицинского изделия, его правил применения, ухода за ним и тому подобное, что безусловно является необходимой информацией для продавца-консультанта. Но всегда, оставался нерешенным вопрос о возможности продажи определенного изделия, определенному покупателю, каким образом развеять его сомнения и в какой момент правильно ему предложить товар, чтобы это было воспринято покупателем наиболее благосклонно, а также как закрепить у покупателя образ идеального салона, в который всегда можно обратиться и получить квалифицированную помощь.

Тренинг А. Волченкова дал ответы на нерешенные ранее вопросы. В частности? очень полезной оказалась информация о разделении покупателей на определенные психотипы и определение методов работы с каждой из групп. Применение этого знания в работе привело к увеличению основных и комплексных продаж.

Методы работы с сомнениями покупателей, предложенные А. Волченковым, привели к снижению доли возвратов и обменов изделий, так как покупатель всегда уходит с уверенностью в правильности покупки.

Метод предоставления покупателю «карты салона», безусловно, также принес хороший результат. К моменту выяснения потребностей, покупатель уже ознакомлен с группами товаров, представленными в салонах, и, на этапе выявления первичных и вторичных потребностей чувствует себя более уверенно, что помогает наиболее точно подобрать необходимое ему изделие и осуществить комплексную продажу.

Огромная благодарность тренеру А. Волченкову за проведенный тренинг и предоставленные знания, применение которых помогает работать на качественно новом уровне.



Ефимова Е.А.

Менеджер ортопедического салона «Террапевтика» № 7



Ортопедический эксперт, консультации на ортопедическом рынке

www.ortoexpert.ru; www.orto1.ru





ТЕРАПЕВТИКА
ортопедические салоны

БЛАГОДАРСТВЕННОЕ ПИСЬМО

Коллектив розничной сети «Терапевтика»
группы компаний «Малтри», г. Санкт-Петербург
выражает искреннюю благодарность
Волченкову Александру Евгеньевичу
руководителю проекта «Ортопедический Эксперт»,
бизнес-тренеру за проведенный тренинг
«Технология продаж товаров медицинского назначения»
и надеется на дальнейшее плодотворное сотрудничество.

Директор розничной сети «Терапевтика»



Е.С. Феоктистова

Коллектив розничной сети «Терапевтика»



Ортопедический эксперт, консультации на ортопедическом рынке

www.ortoexpert.ru; www.orto1.ru



Отзыв о тренинге А. Волченкова «Технология продаж товаров медицинского назначения»

Я проходила тренинги «Ведение продаж», « Мерчендайзинг», «Работа с возражениями», «Ведение продаж». Посещала обучающие занятия по темам «Конфликтные ситуации», «Этапы продаж».

Знания, полученные в ходе обучения, помогли мне выделить 5 этапов продаж, повысить эффективность общения с клиентами, повысить уровень личных продаж.

Научилась анализировать информацию от клиента, для выделения наиболее важных потребностей для совершения комплексных продаж. Наиболее острой проблемой, на данный момент, для меня является работа с конфликтными покупателями.

Тренинг А.Волченкова помог мне закрепить полученные ранее знания, выявить наиболее важные моменты, над которыми необходимо работать. Также помог разобраться в определении направления усилий для совершенствования себя как продавца.

Мне понравился стиль ведения тренинга, доступность информации, четкость и логичность в примерах, приводимых тренером. Во время обучения была доброжелательная приятная атмосфера, что играет большую роль в восприятии материала.

Наиболее важным для себя я выделила личный опыт тренера в продажах товаров медицинского назначения, что говорит об его опыте и компетентности. Александр Волченков открыл для меня новые приемы для работы с клиентами, что, безусловно, помогает в работе и повышает уровень продаж.

Хочу выразить благодарность тренеру за полученные знания, с огромным удовольствием я приду на его тренинг еще раз.

Демидова Юлия Николаевна,
Менеджер ортопедического салона «Терапевтика» № 5.



Отзыв о тренинге А. Волченкова «Технология продаж товаров медицинского назначения»

До работы в ортопедическом салоне «Террапевтика» я проходила обучения и тренинги по продажам товаров для дома, особенности работы с большим потоком покупателей.

Общие навыки по работе с клиентами у меня были, но работая в сфере ортопедических изделий, удовлетворяя запросы и потребности покупателей в этой области, нужен более узкий подход к клиентам. Поэтому данный тренинг дал мне ту необходимую полезную информацию и практические навыки.

Хотелось бы, чтобы больше внимания было уделено работе с конфликтными ситуациями, практическим занятиям по работе с возражениями. Возможно, проведение специального тренинга на эту тему.

Тренинг А. Волченкова хорошо подготовлен, информация донесена на интересном и доступном языке. Каждый раздел тренинга закреплен примерами и практическими упражнениями.

Очень понравился раздел тренинга «Товарное предложение» и «Принцип 7+2». На первый взгляд простой прием, но он эффективно работает в процессе общения с покупателем.

Особый интерес вызвало нестандартное разделение покупателей по группам, которое помогает найти правильный профессиональный подход к каждому покупателю, и даже самого сомневающегося клиента помогает сделать нашим постоянным покупателем.

Хочу отметить высокий профессиональный уровень Александра Волченкова и выразить благодарность за подготовку и проведения тренинга для наших салонов. Несомненно, данное обучение помогает в моей работе, в работе моего салона и всей сети ортопедических салонов «Террапевтика».

С уважением и благодарностью,
Менеджер магазина-салона «Террапевтика» № 6
Наталья Лавренова



Отзыв о тренинге А. Волченкова «Изделия медицинского назначения. Компрессионный трикотаж»

Буквально за несколько часов тренинга я и мои сотрудники получили массу информации о компрессионном трикотаже, о непростом в понимании рынке ортопедической продукции в целом.

Кончено, я ожидал материалов, данных, знаний, но количество полученного нами превзошло самые смелые ожидания. Самые сложные вопросы продвижения компрессионного трикотажа освещены просто и понятно, без излишней зауми, без длительных отвлечений на медицинскую терминологию.

Казалось бы, однодневный тренинг, а в голове и на бумаге сложились чёткие системы классификации и рекомендации компрессионного трикотажа и эластичных бинтов, как-то сами собой в голове уложились показания к применению продукции. Было открытием понять, что на рынке есть собственный язык, отличный от бизнес-языка других секторов рынка.

Отличный тренинг, отличные ощущения, отличные результаты!

Трошенко И. В., начальник отдела продаж ООО «ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп.»,
www.bint.ru



Отзыв о тренинге А. Волченкова «Издалия мегназначения. Продукция под торговой маркой ТРЕЛАКС»

Большое спасибо за тренинг!!!

Сотрудники приобрели дополнительные знания, а новички хорошую, полноценную и правильную базу. В работе с клиентами, они используют ваши красивые выражения, так же пользуются аргументами при работе с возражениями, которые вы приводили, на презентации продукции «Trelax».

С такой стартовой площадки, которую вы им организовали, и взлетать не страшно!!! Спасибо!!!

Эминова Ирина, руководитель салона «Ортека», Санкт-Петербург

