



ПлюсЭлектро
магазины электрики

Мы начали работать с КЦ ШАГ в конце 2009 года. К этому времени был достигнут предел роста компании как чисто розничной сети. В результате анализа состояния дел в компании было принято решение о необходимости постановки системы активных продаж. В итоге совместной работы были достигнуты следующие результаты:

- сотрудники научились разговаривать с клиентами. Появились шаблоны фраз и отточенные формулировки, которые можно использовать в общении с клиентом в зависимости от его типа, появилась уверенность в общении с клиентами.

- в работе с клиентами появилась система и технологии.

- сотрудники увидели новые способы работы, увеличения продаж, обкатали их на практике, открыли для себя новые горизонты для роста

- появилась практика проведения совещаний по продажам, где происходит обмен опытом, коммуникации, компания стала открытой и понятной для сотрудников, был отработан формат совещаний.

- управляющие магазинов раскрылись, выросли, научились продавать. С такими людьми компания может расти дальше.

Генеральный директор Брумирский Д.Г.

