

OBJETIVO GERAL

Este curso tem como objetivo dotar os participantes de ferramentas simples e eficazes para na prática entenderem o seu cliente como uma pessoa e não como um consumidor. Gerar confiança, aconselhar, consultar e fidelizar – **Trust / Advising / Loyalty – A nova metodologia de vendas.**

OBJETIVO ESPECÍFICO

1º PASSO

- Transformar cliente em visitante (pessoa).
- Trust – Desenvolver capacidades de gerar confiança junto do visitante.
- Advising - Passar de amador a Profissional.
- Inculcar técnica na atividade de venda / Consultoria de moda.
- Loyalty - Fidelizar com lealdade.

2º PASSO

- Encontrar o tipo de venda praticada e os métodos aplicados no terreno.
- Desconstrução do método da pirâmide invertida.
- Consultar o visitante.
- Vender / Aconselhar / Consultar
- Consultório de aconselhamento / Fashion Advisor.
- Como reaver o cliente.

3º PASSO

- Prática e conclusões e partilha. Elaboração de plano de ação pessoal.

METODOLOGIA

Método 3 Solutions (Metodologia de Coaching, PNL e linguagem transformacional)

DESTINATÁRIOS

Colaboradores do Retalho, Vendedores Gerentes de Loja e Líderes de equipa.
(Soluções ajustadas à exigência da função)

DURAÇÃO

- Mínimo -1 dia
- Máximo - ajustado à necessidade apurada em diagnóstico cliente / 3 Solutions.