Engineering progress
Enhancing lives

REHAU Академия

Светопрозрачные конструкции

REHAU
АКАДЕМИЯ

REHAU Академия
Залог Вашего успеха

Мы знаем, сколько стоит Ваше время.

REHAU Академии даёт самое важное:
практичные знания по технике, продажам и управлению.

Инвестируйте своё время – это быстро окупается.

Темы обучений в REHAU Академии для Вашего успеха:

СК-Обзор:
Обзор систем REHAU, сравнение с другими решениями.

СК-Продажи:
Базовые знания технологии успешных продаж.

СК-Производство:
Базовые знания по производству окон и дверей REHAU.

СК-Проектирование:
Рациональное проектирование устройства и монтажа окон и дверей REHAU.

СК-Монтаж:
Правильный монтаж окон и дверей REHAU.

СК-Бережливое производство:
Наладка прибыльного производства качественных окон и дверей REHAU.

СК-Программа:
Автоматизация проектирования и калькуляции стоимости окон и дверей REHAU.

СК-Послепродажная обработка заказов:
Виды дефектов, методы их исправления, послепродажный сервис, обработка рекламаций.

СК-Тренинги:
Углубленные знания технологии успешных продаж, работы с возражениями, ведение стратегических проектов, телефонных переговоров.

Регистрация для участия в обучениях:

Заявки отправляются напрямую сотрудникам отделов продаж REHAU.

Планы проведения обучений в каждом из филиалов REHAU Академии размещены на сайте:
www.rehau.ru

Наши референты:

Сотрудники технического центра,
отделов сбыта и тренеры-психологи
компании REHAU.

Регистрируйтесь заранее. Количество мест участников ограничено.

Выберите нас для достижения своего успеха.

Мы с нетерпением ждём Вас!

Ваша REHAU Академия.

REHAU в Facebook:
www.facebook.com/rehau.ru

Стр.	Обучение	Рабочий в цеху	Начальник цеха, мастер	Монтажник	Проектировщик, ИТР	Продавец в салоне по продажам	Продавец на точке	Рекламщик
Семинары для продавцов								
6	СК-Обзор	+	+	+	+	+	+	+
7	СК-Продажи					+	+	+
Технические семинары								
8	СК-Производство	+	+		+			
9	СК-Проектирование		+		+	+	+	
10	СК-Монтаж			+	+			
11	СК-Послепродажная обработка заказов		+	+	+			
12	СК-Бережливое производство	+	+		+			
13	СК-Программа «Евро»					+	+	
14	СК-Программа «Пользователи»		+		+	+	+	
Тренинги								
15	СК-Эффективные продажи			+		+	+	+
16	СК-Работа с возражениями					+	+	
17	СК-Стратегические продажи					+	+	
18	СК-Телефонные переговоры					+	+	
19	СК-Переговоры: манипуляции и торг					+	+	
20	СК-Увеличение среднего чека					+	+	

Обзор

Светопрозрачные конструкции из ПВХ профилей существенно отличаются с технической точки зрения от привычных для нас деревянных окон. Особенность технологии их производства требует применения современного оборудования и специальных знаний. Огромное значение для успеха на рынке имеет и сервисное сопровождение продукции, предлагаемой компанией REHAU. На обзорном семинаре Вы познакомитесь с системами профилей REHAU, получите представление об их технических и эксплуатационных особенностях, а также узнаете о пакете сервисной поддержки, которым сопровождается продажа этих продуктов. Наш семинар даст Вам возможность сориентироваться в сложившихся условиях рынка и позволит наметить перспективы дальнейшего развития Вашего предприятия.

Содержание семинара
- Представление направления REHAU – Строительство.
- Сервисное сопровождение REHAU.
- Системы ПВХ профилей REHAU (термины и определения, эксплуатационные характеристики, основные параметры и показатели).
- Системы BLITZ, GRAZIO, THERMO-Design, BRILLANT-Design, DELIGHT-Design, INTELIO, GENEO, дополнительные системы.

Целевая аудитория
Данный семинар является базовым в программе REHAU Академии.
С него начинается Ваше обучение.
Мы рекомендуем посетить его всем, кто связан со светопрозрачными конструкциями REHAU.

Референты
Сотрудники компании REHAU.

Количество участников
До 20 человек.

Продолжительность
1 день с 10.00 до 17.00.

Место проведения
REHAU Академия Москва / Ростов-на-Дону / Новосибирск / Самара / Хабаровск / Санкт-Петербург, также проводятся выездные семинары по запросу.

Даты проведения
Если Вы хотите принять участие в обучении, пожалуйста, свяжитесь с Вашим куратором или обратитесь в региональное бюро продаж REHAU.

Продажи

На сегодняшний день важно не только производить качественные изделия. В условиях жёсткой конкуренции нужно уметь их продавать. Данный семинар позволит Вам овладеть методологией продаж современных светопрозрачных конструкций, получить первичные технические знания. Вы научитесь аргументировать в пользу материала ПВХ и пластиковых окон REHAU. Приобретённые на нашем семинаре навыки способствуют повышению Вашего профессионализма, и будут способствовать увеличению сбыта Вашей фирмы.

Содержание семинара
- Представление компании REHAU.
- Процесс продаж и его составляющие.
- Личная польза и из чего она происходит.
- Материалы для производства светопрозрачных конструкций.
- Качество и методы его достижения в компании REHAU.
- Технология изготовления светопрозрачных конструкций из ПВХ профилей REHAU.
- Аргументация пользы для конкретного покупателя.

Целевая аудитория
Сотрудники отделов продаж без технического образования.

Референты
Сотрудники компании REHAU.

Количество участников
До 20 человек.

Продолжительность
2 дня с 10.00 до 17.00.

Место проведения
REHAU Академия Москва / Ростов-на-Дону / Новосибирск / Самара / Хабаровск / Санкт-Петербург, также проводятся выездные семинары по запросу.

Даты проведения
Если Вы хотите принять участие в обучении, пожалуйста, свяжитесь с Вашим куратором или обратитесь в региональное бюро продаж REHAU.

Производство

Знание особенностей технологии производства светопрозрачных конструкций из ПВХ профилей REHAU способствует повышению качества производимой Вами продукции и росту конкурентоспособности предприятия.
На данном семинаре Вы получите наши рекомендации, которые позволят Вам на практике справиться со многими трудностями. Мы рассмотрим типичные ошибки, допускаемые на производстве, и способы их предотвращения. Практические навыки работы Вы приобретёте в наших учебно-технологических центрах, имеющих всё необходимое оборудование для демонстрации и изучения реального производства ПВХ окон.
Вы получите ответы на многочисленные вопросы по технологии производства с учетом специфики Вашего предприятия.

Содержание семинара
- Введение в тематику (нормы, термины, эксплуатационные характеристики, основные параметры).
- Системы BLITZ, GRAZIO, THERMO-Design, BRILLANT-Design, DELIGHT-Design, INTELIO, GENEO.
- Производство окон и дверей. Теория (технические указания, технология, расчёты, организация производства).
- Производство окон и дверей. Практика (технические указания, настройка оборудования, работа с шаблонами, изготовление оконных конструкций, изготовление угловых соединений входной двери и порога).

Целевая аудитория
Технический персонал (рабочие, мастера, технологи, начальники производства и отделов контроля качества) фирм без опыта работ по производству окон из ПВХ, а также с опытом в производстве с применением других профильных систем. Новые сотрудники производства фирм, имеющих длительный опыт работы с REHAU.

Референты
Сотрудники компании REHAU.

Количество участников
До 20 человек.

Продолжительность
2 дня с 10.00 до 17.00.

Место проведения
REHAU Академия Москва / Ростов-на-Дону, также проводятся выездные семинары по запросу.

Даты проведения
Если Вы хотите принять участие в обучении, пожалуйста, свяжитесь с Вашим куратором или обратитесь в региональное бюро продаж REHAU.

Проектирование

Компания REHAU производит много систем профилей для изготовления окон и балконных дверей. Эти системы ориентированы на разные секторы рынка, имеют разные эксплуатационные свойства и, соответственно, области применения. Поэтому следует уделять большее внимание теме выбора систем, правильного проектирования и монтажа. Семинар по проектированию позволит Вам овладеть навыками выбора систем в зависимости от области их применения. Вы познакомитесь с современными нормативными требованиями, получите первые навыки проектирования оконных и дверных конструкций, а также узлов примыкания. Мы рассмотрим с Вами все этапы проектирования и закрепим полученные знания на конкретных примерах. Данный семинар позволит Вам профессионально подойти к проектированию светопрозрачных конструкций, избежать ошибок и рекламаций в будущем.

Содержание семинара
- Основные оконные / дверные системы REHAU.
- Критерии выбора систем REHAU.
- Сложные элементы.
- Строительная физика.
- Ограничения по размерам.
- Прочностные расчёты.
- Система дополнительных профилей.
- Проектирование монтажных узлов.
- Сертификация готовой продукции.
- Испытания.

Целевая аудитория
Технические руководители, проектировщики, сотрудники фирм, работающие с крупными объектами, сотрудники отделов качества.

Референты
Сотрудники компании REHAU.

Количество участников
До 20 человек.

Продолжительность
2 дня с 10.00 до 17.00.

Место проведения
REHAU Академия Москва / Ростов-на-Дону / Новосибирск / Самара / Хабаровск / Санкт-Петербург, также проводятся выездные семинары по запросу.

Даты проведения
Если Вы хотите принять участие в обучении, пожалуйста, свяжитесь с Вашим куратором или обратитесь в региональное бюро продаж REHAU.

Монтаж

Монтажная бригада – это лицо фирмы. Именно по монтажникам судят о предприятии. От их работы в значительной мере зависит эффективность всего предприятия.
С введением новых требований и стандартов по монтажу проблема правильного исполнения узлов примыкания стала ещё более актуальной. Качественно проведенный монтаж на сегодня является весомым конкурентным преимуществом.
В связи с этим важное значение имеет подготовка квалифицированных кадров, умеющих применять полученные знания на практике. На нашем семинаре Вас обучат основам проектирования узлов примыкания и познакомят с технологией проведения монтажных работ. Вы узнаете о базовых правилах общения с клиентом. Мы расскажем Вам о способах избежать ошибки на стадии монтажа. Вы получите те знания, которые помогут Вам повысить качество работ и стать успешными на рынке.

Содержание семинара
- Основные понятия и определения.
- Система требований к монтажу.
- Технология проведения монтажных работ.
- Монтажные материалы и приспособления.
- Монтаж на практике.

Целевая аудитория
Монтажники, технологи, конструкторы, ОТК. Сотрудники фирм, работающие с крупными объектами.

Референты
Сотрудники компании REHAU.

Количество участников
До 20 человек.

Продолжительность
1 день с 10.00 до 17.00.

Место проведения
REHAU Академия Москва / Ростов-на-Дону / Новосибирск / Самара / Хабаровск / Санкт-Петербург, также проводятся выездные семинары по запросу.

Даты проведения
Если Вы хотите принять участие в обучении, пожалуйста, свяжитесь с Вашим куратором или обратитесь в региональное бюро продаж REHAU.

Послепродажная обработка заказов

Увеличение объема продаж, как правило, увеличивает потребность в сервисном послепродажном обслуживании, поскольку этот вид услуг необходим для долговременной успешной работы предприятия. К послепродажному сервису относится предоставление профессиональных услуг по долговременному обслуживанию установленных окон и дверей. Данный вид услуг можно рассматривать как дополнительную статью дохода фирмы, так и дополнительный источник информации об эксплуатации продукции, а также дополнительную рекламу. Помимо этого, ошибки, возникающие на стадиях проектирования, продаж, производства и монтажа, требуют проведения мероприятий по их устранению.

Содержание семинара
- Основные понятия, термины и определения, нормы.
- Классификация дефектов окон.
- Методы исправления ошибок.
- Виды послепродажного сервиса.
- Психологические аспекты работы с конфликтными клиентами.

Целевая аудитория
Сотрудники технических служб фирм и их филиалов:
- руководители проектных отделов;
- руководители монтажных подразделений;
- начальники производств;
- сотрудники отделов качества;
- сотрудники отделов послепродажного обслуживания (сервис, обработка рекламаций).

Сотрудники отделов сбыта, маркетинга:
- руководители отделов продаж;
- менеджеры по продажам.

Референты
Сотрудники компании REHAU.

Количество участников
До 20 человек.

Продолжительность
1 день с 10.00 до 17.00.

Место проведения
REHAU Академия Москва / Ростов-на-Дону / Новосибирск / Самара / Хабаровск / Санкт-Петербург, также проводятся выездные семинары по запросу.

Даты проведения
Если Вы хотите принять участие в обучении, пожалуйста, свяжитесь с Вашим куратором или обратитесь в региональное бюро продаж REHAU.

Бережливое производство

Значительное увеличение объемов производства и сбыта интенсивно развивающихся компаний неизбежно должно повлечь создание саморегулируемой современной технологии «создания качества». Под этим понятием подразумевается не только контроль на каждой производственной стадии, начиная от приемки материалов и заканчивая контролем качества готовой продукции. Смысл содержится в самом подходе к «созданию качества», начинающемся с чёткого формирования целей и задач как всего бизнеса, так и каждого подразделения в отдельности. Процесс «создания качества» подразумевает не единовременные контрольные мероприятия, аналог которых отражается в стандартных процедурах сертификации производства, регулярных инспекциях как внутренних, так и внешних, а постоянный анализ полученных в результате работы данных и использование положительного опыта в дальнейшем у всех сотрудников фирмы.

Содержание семинара
- Ознакомление с основными понятиями, определениями, инструментами.
- Представление программы Бережливого производства. Just-in-time.
- Ознакомление с видами потерь.
- Ознакомление с инструментами Бережливого производства.
- Система 5С.
- Система выявления потерь.
- Система устранения потерь.
- Система предотвращения потерь.

Целевая аудитория
Руководство фирмы, сотрудники сбытовых структур фирм и их филиалов, руководители производств, замерщики-монтажники и их руководители, конструктора, технологи и их руководители, работники цеха, служба снабжения / отгрузки.

Референты
Сотрудники компании REHAU.

Количество участников
До 20 человек.

Продолжительность
1 день с 10.00 до 17.00.

Место проведения
REHAU Академия Москва, также проводятся выездные семинары по запросу.

Даты проведения
Если Вы хотите принять участие в обучении, пожалуйста, свяжитесь с Вашим куратором или обратитесь в региональное бюро продаж REHAU.

Программа «Евро»

Программа для расчёта светопрозрачных конструкций – серьёзный инструмент, обеспечивающий качество и высокую культуру Вашего производства. Однако, для эффективной работы со специализированным программным обеспечением требуется определенный опыт. На данном семинаре Вы получите первоначальные навыки работы с евроверсией программы по расчёту окон и дверей REHAU. Под руководством наших специалистов Вы овладеете основами проектирования и расчёта оконных и дверных конструкций. Знания, приобретенные на нашем семинаре, позволят Вам в будущем более эффективно организовать Вашу работу, повысить производительность труда, грамотно составить техническую документацию, повысить конкурентоспособность предприятия.

Содержание семинара
- Требования к компьютеру, квалификации пользователя и программному обеспечению.
- Базы данных по профилям, фурнитуре, стеклопакетам, типам окон, дополнительным элементам.
- Методика проектирования и расчета окон.
- Дополнительные модули программы.
- Практические занятия по программе.

Целевая аудитория
Сотрудники служб, начинающие применять программу (евроверсию) для расчёта окон и дверей REHAU: руководители производственных участков, технологи, конструкторы, сотрудники отделов приема заказов, экономисты.

Референты
Сотрудники компании REHAU.

Количество участников
До 12 человек.

Продолжительность
1 день с 10.00 до 17.00.

Место проведения
REHAU Академия Москва, также проводятся выездные семинары по запросу.

Даты проведения
Если Вы хотите принять участие в обучении, пожалуйста, свяжитесь с Вашим куратором или обратитесь в региональное бюро продаж REHAU.

Программа «Пользователи»

Компьютерная программа REHAU несёт в себе большое количество возможностей. На данном семинаре Вы получите дополнительные навыки работы с программой, а также овладеете более углублёнными знаниями в области проектирования и расчёта оконных и дверных конструкций. Специалисты нашей компании ответят на все интересующие Вас вопросы. Приобретенные на нашем семинаре знания и навыки сделают Вашу работу ещё более эффективной, позволят Вам оптимизировать процессы, организовать безошибочное ведение складского и бухгалтерского учета, автоматизировать процедуру приёма заказов, снизить возможные издержки и повысить прибыль предприятия.

Содержание семинара
- Семинар проводится в режиме «вопрос – ответ», соответственно, содержания формируются по запросам.
- Практические занятия по программе.

Целевая аудитория
Сотрудники служб, применяющих программу для расчёта светопрозрачных конструкций компании REHAU и нуждающиеся в дополнительном обучении по программе.

Референты
Сотрудники компании REHAU.

Количество участников
До 12 человек.

Продолжительность
1 день с 10.00 до 17.00.

Место проведения
REHAU Академия Москва, также проводятся выездные семинары по запросу.

Даты проведения
Если Вы хотите принять участие в обучении, пожалуйста, свяжитесь с Вашим куратором или обратитесь в региональное бюро продаж REHAU.

Эффективные продажи

Повышение профессионализма сотрудников отдела сбыта. В первый день обучения акцент сделан на структурировании работы, понимании сути и закономерностей процессов продажи и покупки. Во второй – на техники воздействия и создание условий, при которых они оказывают максимальное влияние. Отрабатываются навыки по закрытию сделок, что помогает повысить конверсию. Предлагаются способы продажи дорогих товаров и услуг, отстранения от конкурентов и дополнительных продаж. Плюс эмоциональная привязка покупателя к Вашей компании.

Содержание семинара
- Закономерности продаж.
- Этапы совершения покупки.
- Психология покупателя; этапы продажи, их суть и задачи.
- Выстраивание коммуникации.
- Способы выявления и развития потребности.
- Правила и принципы эффективной презентации.
- Более 60 техник воздействия на покупателя.
- Способы завершения сделок.
- Постпродажное сопровождение.

Целевая аудитория
- Основной тренинг для всех категорий продавцов.
- Руководители отделов сбыта.
- Специалисты по продвижению.

Референты
Сотрудники компании REHAU.

Количество участников
До 12 человек.

Продолжительность
2 дня с 10.00 до 17.00.

Место проведения
REHAU Академия Москва / Ростов-на-Дону / Новосибирск / Самара / Хабаровск / Санкт-Петербург, также проводятся выездные семинары по запросу.

Даты проведения
Если Вы хотите принять участие в обучении, пожалуйста, свяжитесь с Вашим куратором или обратитесь в региональное бюро продаж REHAU.

Работа с возражениями

Помощь продавцу в решении ситуаций, когда покупатель оказывает сопротивление покупке или выказывает недовольство относительно уже оказанных услуг.
В таких ситуациях напряжение нарастает, и, несмотря на то, что покупатель «здесь и сейчас», его сознание закрыто. Он слышит только себя и не готов принимать аргументацию продавца. Трудно донести информацию, достучаться. Ощущение, что покупатель скрыт за невидимым барьером. Как не допустить возникновения этого барьера и что делать, если он уже возник – именно этому посвящён наш тренинг. Акцент сделан на основные методы работы с возражениями, отговорками, сомнениями и претензиями, а также на способах их профилактики.

Содержание семинара
- Причины сопротивления покупателя.
- Сохранение эмоционального контроля в стрессовых ситуациях.
- Управление эмоциональным состоянием покупателя.
- 8 способов профилактики возникновения возражений и сомнений.
- Виды сопротивления: отговорки, сомнения, возражения, претензии.
- Стратегии работы с каждым видом.
- 6 методов работы с возражениями.
- Создание шаблонов на самые частые сопротивления.
- Технология аргументации.
- Работа с претензиями и конфликтными ситуациями.

Целевая аудитория
- Сотрудники отделов сбыта.
- Сотрудники постпродажного сопровождения заказов.
- Стресс-менеджеры.

Референты
Сотрудники компании REHAU.

Количество участников
До 12 человек.

Продолжительность
2 дня с 10.00 до 17.00.

Место проведения
REHAU Академия Москва / Ростов-на-Дону / Новосибирск / Самара / Хабаровск / Санкт-Петербург, также проводятся выездные семинары по запросу.

Даты проведения
Если Вы хотите принять участие в обучении, пожалуйста, свяжитесь с Вашим куратором или обратитесь в региональное бюро продаж REHAU.

Стратегические продажи

Подготовка генерального плана работы с потенциальными и существующими заказчиками. Определение стратегии работы с организацией или группой лиц на всех стадиях: от входа до принятия решения о сотрудничестве. Тренинг позволит избежать частых ошибок в этом сегменте продаж, выстроить приоритеты и последовательность шагов по созданию долгосрочных партнерских отношений. Направление стратегических продаж возникло как ответ на вопрос: «Почему у хороших продавцов, несмотря на их коммуникативные навыки и выгодное предложение, не получается начать работать с крупными заказчиками?» Другие названия: «B2B продажи», «Управление большими продажами», «Стратегия работы с ключевыми партнерами», «Работа с корпоративными заказчиками».

Содержание семинара
- Стратегия и тактика – модели продаж. B2B и B2C – рынки сбыта.
- Личность и компетенции продавца в стратегии.
- 5 типичных ошибок при работе с корпоративными заказчиками.
- Покупательское поведение организации, учёт основных факторов.
- Индикаторы для изменения модели продаж.
- Стратегия входа в организацию.
- Концепция целей ЗППО: «Заказ – Прогресс – Промедление – Отказ».
- Влияние на ключевые критерии на стадии оценки вариантов.
- 3 принципа стратегических продаж.

Целевая аудитория
- Основной тренинг для всех категорий продавцов.
- Руководители отделов сбыта.
- Специалисты по продвижению.

Референты
Сотрудники компании REHAU.

Количество участников
До 12 человек.

Продолжительность
2 дня с 10.00 до 17.00.

Место проведения
REHAU Академия Москва / Ростов-на-Дону / Новосибирск / Самара / Хабаровск / Санкт-Петербург, также проводятся выездные семинары по запросу.

Даты проведения
Если Вы хотите принять участие в обучении, пожалуйста, свяжитесь с Вашим куратором или обратитесь в региональное бюро продаж REHAU.

Телефонные продажи

Повышение результативности телефонного общения. После анализа процесса привлечения покупателей, принятого в Вашей компании, выделяются возможные цели телефонного звонка. После чего участники тренинга получают необходимые методы и техники, позволяющие добиваться этих целей. Акцент сделан на уход от телефонной консультации, после которой покупатель получает необходимую ему информацию, берет паузу и начинает сравнивать Вас с конкурентами, к телефонной продаже, в основе которой, как правило, лежит продажа следующего шага, продвигающего сделку вперед. На тренинге детально прорабатывается специфика телефонного общения, происходит более тонкая подстройка и создание шаблонов для достижения Ваших целей телефонной продажи.

Содержание семинара
- Закономерности телефонных продаж.
- Особенности коммуникации.
- Уход от консультации к продажам, процесс привлечения покупателей.
- Постановка цели телефонной коммуникации.
- Ошибки продаж по телефону.
- Шаблоны ответов на основные возражения.
- Техники и методы воздействия.
- Приёмы завершения разговора.

Целевая аудитория
- Основной тренинг для всех категорий продавцов.
- Руководители отделов сбыта.
- Специалисты по продвижению.

Референты
Сотрудники компании REHAU.

Количество участников
До 12 человек.

Продолжительность
1 день с 10.00 до 17.00.

Место проведения
REHAU Академия Москва / Ростов-на-Дону / Новосибирск / Самара / Хабаровск / Санкт-Петербург, также проводятся выездные семинары по запросу.

Даты проведения
Если Вы хотите принять участие в обучении, пожалуйста, свяжитесь с Вашим куратором или обратитесь в региональное бюро продаж REHAU.

Переговоры: манипуляции и торг

Выстраивание коммуникации с трудными заказчиками, которые как будто проверяют Вас на прочность: «Не надо ничего рассказывать, нам нужна только цена!» «Мы уже пять лет работаем вместе, я ваш постоянный покупатель – дайте скидку!» «Вы мне очень понравились, но у меня ограниченный бюджет – пойдите мне на встречу сейчас, а в дальнейшем все заказы ваши!» «Куплю только по этой цене, не хотите – не продавайте!».
Акцент сделан на перевод манипулятивной коммуникации в деловую. Прорабатываются методы нейтрализации манипуляций, способы защиты своего первого предложения, правила ведения торга и приёмы завершения сделок. Тренинг особенно полезен, когда в силу специфики ситуации не срабатывают стандартные методы снятия возражений и требуются методы работы с провокациями.

Содержание семинара
- Перевод силовых и манипулятивных переговоров в деловое русло.
- Отличия провокаций от возражений, разные причины – разная работа.
- Правила и процесс нейтрализации манипуляций.
- 7 методов работы с провокациями.
- Способы эмоционального контроля.
- Правила работы с трудными заказчиками, 10 правил ведения торга.
- Навыки успешного переговорщика.
- Способы завершения сделки.

Целевая аудитория
- Профессиональные переговорщики.
- Руководители отделов сбыта.
- Специалисты по продвижению.

Референты
Сотрудники компании REHAU.

Количество участников
До 12 человек.

Продолжительность
2 дня с 10.00 до 17.00.

Место проведения
REHAU Академия Москва / Ростов-на-Дону / Новосибирск / Самара / Хабаровск / Санкт-Петербург, также проводятся выездные семинары по запросу.

Даты проведения
Если Вы хотите принять участие в обучении, пожалуйста, свяжитесь с Вашим куратором или обратитесь в региональное бюро продаж REHAU.

Увеличение среднего чека

Основная цель – рост продаж высокомаржинальных товаров. Для любого предпринимателя поиск действенных способов увеличения прибыли является первоочередной задачей. Тренинг, как инструмент повышения профессионализма сотрудников, способен стать решением. Здесь вы найдете ответ на вопрос: «Что делать, когда невозможно увеличить количество покупателей, и при этом необходимо увеличить прибыль компании?» После тренинга каждый участник будет знать стратегию работы для увеличения среднего чека и владеть необходимыми для этого техниками и приемами.

Содержание семинара
- Информационное сообщение о целях тренинга.
- Регламент и нормы группового поведения.
- Знакомство с аудиторией и подготовка к работе.
- Группы покупателей.
- Виды продавцов.
- Уход от консультаций к продажам.
- Стратегии работы.
- Техники и приемы.
- Конкретные примеры.
- Подготовка к реальному взаимодействию.
- Создание шаблонов продаж.
- Анализ и рекомендации.
- Краткое закрепление всего материала.
- Обсуждение важных для аудитории вопросов.
- Получение обратной связи и рекомендаций.

Целевая аудитория
- Основной тренинг для всех категорий продавцов.
- Руководители отделов сбыта.
- Специалисты по продвижению.

Референты
Сотрудники компании REHAU.

Количество участников
До 15 человек.

Продолжительность
1 день с 10.00 до 17.00.

Место проведения
REHAU Академия Москва / Ростов-на-Дону / Новосибирск / Самара / Хабаровск / Санкт-Петербург, также проводятся выездные семинары по запросу.

Даты проведения
Если Вы хотите принять участие в обучении, пожалуйста, свяжитесь с Вашим куратором или обратитесь в региональное бюро продаж REHAU.

Продажи на замере

Получение новых знаний и умений в области ведения переговоров на объекте во время замера. Практическая отработка техник продаж.
Мини-лекция, презентация, упражнения

Содержание семинара
Личная и профессиональная подготовка к продажам.
- Построение сознательного доверия.
- Преодоление возражений.
- Способы сбора информации и поднятия ценности своего предложения. Тактика задавания вопросов. Виды слушания.
- Презентация решений по остеклению на замере.
- Правила предъявления аргументов.
- Завершение переговоров и получение обязательств.
- Вербальные и невербальные сигналы готовности. Заключение договора на дому.

Целевая аудитория
- Менеджеры по продажам и мастера по замерам компаний-партнеров

Референты
Долматов Евгений, Чикулаев Константин, Регентова Александра

Количество участников
До 12 человек.

Продолжительность
1 день с 10.00 до 17.00.

Место проведения
REHAU Академия Москва / Ростов-на-Дону / Новосибирск / Самара / Хабаровск / Санкт-Петербург, также проводятся выездные семинары по запросу.

Даты проведения
Если Вы хотите принять участие в обучении, пожалуйста, свяжитесь с Вашим куратором или обратитесь в региональное бюро продаж REHAU.

REHAU Академия Москва 115088
ул. Угрешская 2, стр. 15
Тел.: 495 / 6633388
Факс: 495 / 6633399

REHAU Академия Ростов-на-Дону 344000
ул. Малиновского 52, Е/229
Тел.: 863 / 2978444
Факс: 863 / 2998988

REHAU Академия Новосибирск 630049
ул. Дуси Ковальчук 260/2
Тел./факс: 383 / 2000353, 383 / 2209634

REHAU Академия Самара 443010
ул. Красноармейская 1, под. 4
Тел./факс: 846 / 2698058

REHAU Академия Санкт-Петербург 195027
пр. Шаумяна 10, корп. 1
Тел.: 812 / 3266207, 812 / 3266208
Факс: 812 / 3266209

REHAU Академия Хабаровск 680007
пер. Спортивный 4, корп. Б, оф. 206, 205, 209
Тел.: 4212 / 415815
Факс: 4212 / 415816

REHAU Академия Екатеринбург 620100
ул. Сибирский тракт 12, стр. 8, оф. 319
Тел./факс: 343 / 2535305, 343 / 2535306

Авторские права на документ защищены. Права, особенно на перевод, перепечатку, снятие копий, радиопередачу, воспроизведение на фотомеханических или других подобных средствах, а также сохранение на носителях данных, защищены.

Наши практические устные и письменные технические консультации основываются на опыте и проводятся с полным знанием дела, но, тем не менее, не являются обязательными к выполнению указаниями. Находящиеся вне нашего влияния различные условия производства исключают какие-либо претензии по нашим рекомендациям. Рекомендуется проверить, насколько пригоден для предусмотренного Вами использования продукт REHAU. Применение и использование, а также переработка продукта происходят вне нашего контроля и поэтому всецело попадают под Вашу ответственность.

В случае возникновения вопроса об ответственности, возмещение ущерба распространяется только на стоимость поставленного нами и использованного Вами товара. Наши гарантии распространяются на стабильное качество нашего продукта, выпускаемого согласно нашей спецификации и в соответствии с нашими общими условиями поставки и оплаты.

© REHAU
www.rehau.ru

700709 RU 09.2019