

A 10	Profesjonalna ekspozycja towarów w punkcie sprzedaży detalicznej	
1	Czas:	1 dzień
2	Rodzaj kursu:	Zamknięte
3	Uczestnicy kursu:	Pracownicy z działów obsługi klientów, sprzedaży pracujący przez telefon, inni pracownicy mający telefoniczny i bezpośredni kontakt z klientem, sprzedawcy
4	Ilość uczestników:	Do 15 osób
5	Cel:	Budowanie trwałych, opartych na zaufaniu pomostów między przedsiębiorstwem a klientem, dostarczenie narzędzi ułatwiających pracę sprzedawcom
6	Zakres tematyczny:	• Czynniki wpływające na konsumenta przy dokonywaniu zakupów • Podstawowe środki oddziaływania na konsumentów • Oddziaływanie na racjonalne zachowania konsumentów • Oddziaływanie na irracjonalne zachowania klientów • Metody prezentacji produktów, • Profesjonalna ekspozycja towarów, • Merchandising, • Zagospodarowywanie powierzchni sklepowej, • Rozmieszczanie towarów na półkach, • Tworzenie specjalnych ekspozycji, • Wrażliwość konsumenta na promocje sprzedaży w sklepie • Czynniki określające wrażliwość konsumenta na promocje • Wykorzystywanie technik aranżacji przestrzennej oraz kolorystycznej • Reakcje konsumentów na działania promocyjne w sklepie • Reklama towarów znajdujących się w sklepie
7	Korzyści:	Poprawa jakości obsługi klientów – więcej usatysfakcjonowanych klientów – zwiększenie zysku przedsiębiorstwa; zwiększenie efektywności kontaktów bezpośrednich, wykreowania zintegrowanego systemu komunikacji z klientem, poprawa telefonicznej obsługi klienta
8	Usługa dodatkowa:	W ramach zaproponowanego honorarium uczestnicy szkolenia będą mieli możliwość zadawania, w ciągu 2 dni od zakończenia szkolenia, pytań odnoszących się do tematyki drogą telefoniczną lub e-mailową. Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały szkoleniowe.
9	Termin:	Do uzgodnienia
10	Miejsce:	Wskazane przez Klienta lub zaproponowane przez CDP
11	Prowadzący:	Paweł Kacprzak lub Paweł Frątczak
12	Więcej informacji	biuro@cdp-poland.com.pl
13	Uwagi dodatkowe:	----