

SOKOLOV

JEWELRY

КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЁ

Конкуренция в ювелирной отрасли сегодня крайне велика. Розничные сети стараются захватить внимание потребителя различными предложениями: сумасшедшими скидками, глобальными распродажами и ликвидацией коллекций. Однако не ценой единой: важнейшую роль для покупателя в конечном счете имеет компетентность продавца, его умение презентовать продукт и подать в выгодном свете, чтобы уйти без покупки посетитель ювелирного салона просто не мог. Именно на этом этапе и возникают роковые ошибки, которые могут стоить потерянного покупателя.

ПРОДАВЕЦ — ЛИЦО КОМПАНИИ

Продавец ювелирного магазина — сотрудник, представляющий его перед конечным покупателем. И именно это звено в цепи продажи должно быть самым надежным и крепким. В рамках проведенного ювелирной компанией SOKOLOV исследования было выявлено, что покупатели отказываются от приобретения, когда не чувствуют уверенности со стороны продавца или не получают исчерпывающую информацию. Сегодня все больше собственников сетей и салонов понимают, что плохо обученный продавец — это не только упущенная прибыль, но и репутационный риск, ведь часто люди делятся неудовлетворительным опытом обслуживания с друзьями, перенося негатив на торговую точку в целом. Хороший собственник бизнеса знает, что отрицательный отзыв

распространяется гораздо быстрее положительного посредством «сарафанного радио». Именно поэтому персонал — та точка контакта с конечным покупателем, которая может стать стимулом для роста.

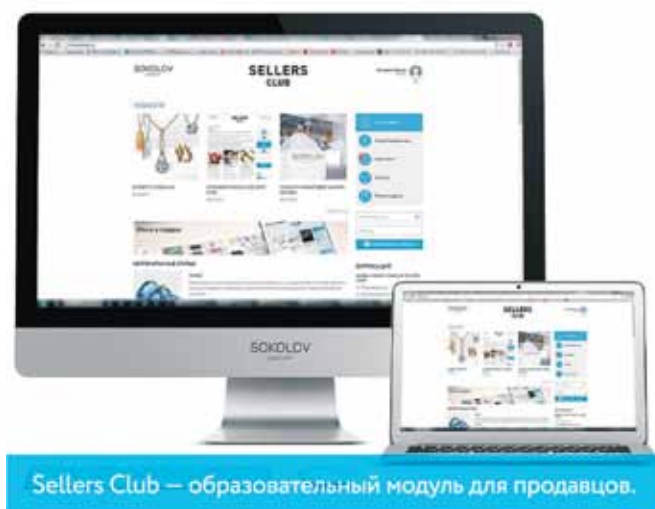
Исследование SOKOLOV стало предпосылкой к разработке масштабного проекта компании по обучению персонала. Образовательная программа от ювелирной компании № 1 в России сегодня успешно реализуется во всей стране в двух форматах: онлайн и офлайн.

УЧИТЬСЯ, УЧИТЬСЯ, И ЕЩЕ РАЗ...

Информационные технологии развиваются стремительно. Сегодня продавец может повышать свою профессиональную компетенцию с помощью специального образовательного сервиса от SOKOLOV — Sellers Club.

SOKOLOV Sellers Club — уникальная платформа, объединяющая в себе образовательный, конкурсный и мотивационный модуль. Конечно, важнейшая цель программы — именно просвещение торгового персонала.

Образовательный модуль включает в себя базу знаний по полному перечню тем, важных и актуальных для продавцов. Здесь размещены как публикации о ювелирных камнях и драгоценных металлах, которые являются обязательным минимумом, так и темы, которые помогают не только презентовать, но и аргументировать приобретение украшения. Большое внимание уделяется вопросам моды и стиля, подбору украшений в зависимости от индивидуальных особенностей покупателя. После изучения каждой темы продавца ждет контроль полученных знаний: он должен пройти тест и подтвердить, что усвоил тему.





БОЛЕЕ 1000
участников
за полтора
месяца работы

За прохождение обучения в SOKOLOV Sellers Club сотрудник получает баллы, которые впоследствии может обменять в «Магазине подарков» на ювелирные изделия бренда, подарочные карты магазинов парфюмерии и косметики, одежды и обуви, бытовой техники и электроники. К слову, накопить баллы можно не только за образовательные активности, но и регистрируя штрих-коды проданных украшений SOKOLOV и за участие в конкурсах в рамках Sellers Club.

Только за полтора месяца работы платформы на ней было зарегистрировано более 1000 участников. Практика показала, что обучение действительно помогает в работе персоналу: партнеры SOKOLOV отмечают, что активные участники клуба продавцов с большим азартом подходят к работе и умеют аргументированней и эффективней работать с покупателем.

СНОВА В ШКОЛУ

Если онлайн-проект SOKOLOV Sellers Club ориентирован на продавцов, которые в первую очередь хотят обучаться самостоятельно, то масштабная программа тренингов, проводимая компанией, охватывает максимально широкий круг продавцов.

Обучение торгового персонала партнеров компании SOKOLOV стартовало в начале 2014 года. За это время профессиональными бизнес-тренерами были обучены более 1500 сотрудников розничных магазинов.

Специалисты компании проводят тренинги в комфортной для продавцов обстановке, выезжая непосредственно в город, где находятся магазины. Процесс обучения построен максимально эффективно: информационные блоки, в рамках которых бизнес-тренер презентует продукт, его преимущества, сочетаются с интерактивными секциями, когда продавец участвует в практических заданиях. Такая форма обучения наиболее продуктивна: сотрудник не только получает теоретические знания, но и сразу может применить полученные знания, что в разы повышает результативность обучения. «За партой» сотрудники роз-

ничных магазинов, независимо от своего возраста и опыта работы в ювелирной отрасли, получают новые знания. По признаниям самих продавцов, тренинг позволяет им не только узнать что-то новое, но и изменить внутренние установки: даже если они раньше боялись применять какую-либо известную им технику, то после тренинга появляется азарт и желание продавать с новой силой.



Тренинги проходят в городах, где находятся магазины.

По данным партнеров SOKOLOV, торговый персонал которых прошел тренинги, у продавцов увеличивается не только объем знаний, но и внутренняя мотивация на достижение результата, что непременно отражается на продажах.

Комплекс мер по обучению торгового персонала, разработанный SOKOLOV, за короткий срок реализации доказал свою эффективность. Кроме своей главной цели — обучить и повысить уровень профессиональной компетенции сотрудника розничного магазина, в рамках программы решаются и другие задачи: вовлеченности продавца в работу, его собственной мотивации, ориентации на результат.

Партнеры SOKOLOV могут присоединиться к образовательной программе онлайн, посетив страницу клуба продавцов на сайте club.sokolov.ru. Там же можно оставить и заявку на проведение тренинга для своих продавцов.

ВЕСТИ УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС
с SOKOLOV — просто!

8 800 1000 750
www.sokolov.ru