

Warsztaty „Od produkcji do sprzedaży – jak sprzedawać, żeby inni chcieli kupować?”

Osoba prowadząca: dr Katarzyna Andruszkiewicz

Głównym celem warsztatów jest:

- zapoznanie uczestników z poszczególnymi etapami procesu sprzedaży oraz budowanie w młodych konsumentach świadomości jego wpływu na podejmowane przez nich decyzje

Podczas warsztatów uczestnicy poznają ogólny schemat procesu sprzedaży, poznają zasady rozmieszczenia towaru w sklepach oraz stosowania elementów sprzedaży wiązanej. Zajęcia będą oparte w dużej mierze o doświadczenia uczestników, a poszczególne zagadnienia omówimy na podstawie przykładów z codziennej praktyki marek, które znamy z galerii handlowych.

Podczas warsztatów uczestnicy uzyskają odpowiedzi na pytania:

- Jakie są elementy procesu sprzedaży w sklepach stacjonarnych?
- Czym jest sprzedaż wiązana i w jakiej formie najczęściej ją spotykamy?
- Jakie są role sprzedawców?
- Dlaczego towary w sklepach rozmieszczone są w taki, a nie inny sposób?