

image not found or type unknown



Вопрос об имидже продавца актуальна всегда, все начинающие продавцы могут ошибаться и не соответствовать стандартам.

*Имидж* — это образ человека, основная задача которого сформировать определенное отношение к личности (объекту).

Существует ошибочное представление, что имидж — это внешний вид человека. Но понятие имиджа намного шире. Прическа, одежда, аксессуары, макияж, взгляд, голос, манеры, стиль общения, книги, которые мы читаем, музыка, которую мы слушаем, любой предмет, принадлежащий нам, — все это *составляющие имиджа*.

Итак, чтобы клиенты покупали больше и чаще, продавец должен выглядеть очень опрятно, ухожено, элегантно. Одежда должна быть в меру строгая, со вкусом, без лишних, отвлекающих элементов, юбка не слишком короткая (не более 10 см выше колен). Волосы должны быть уложены, ногти должны быть опрятными. Обувь должна быть чистой.

Здесь также важны запахи. От продавца не должно пахнуть потом, сигаретами, едой или очень ароматным парфюмом.

Продавец должен выглядеть дружелюбно, приветливо, а для этого он должен улыбаться, использовать открытые позы.

Все это очень важно в первые секунды общения, т.к. еще до того, как начался процесс общения, клиент делает первые умозаключения о продавце: нравится он или не нравится и о его компетентности. А уже через мнение о продавце формируется мнение о компании в целом. Так, получив неприятные впечатления от общения с продавцом, портится мнение о всей компании. Поэтому, имидж продавца и компании очень взаимосвязаны.

Когда клиент начал непосредственное общение с покупателем, то, как правило, он оценивает тон, интонацию, умение грамотно владеть речью, а также осанку, мимику.

*Чтобы произвести благоприятное впечатление я бы посоветовала следующее:*

Осанка должна быть прямой, плечи расправлены, взгляд прямо. Жесты должны быть открытые, разворот туловища должен быть в сторону покупателя. Дистанция должна быть комфортной, примерно 80-120 см. Во время разговора, стараться копировать собеседника: его темп, скорость речи, интонацию, громкость. Стараться говорить словами покупателя, используя его терминологию.

Используя свой имидж, можно серьезно повысить личные продажи. Ведь всем нравится общаться с красивыми, ухоженными, приятными людьми. А залог комфорта для покупателя, это залог его покупки.

Создать имидж делового, успешного человека под силу почти каждому. А внутреннее состояние подтянется само собой. Т.к. если вы хорошо одеты, безупречно выглядите, то и осанка и мимика у вас будут другие и держаться вы будете по-другому.