

image not found or type unknown



При высокой конкуренции на рынке труда в настоящее время недостаточно быть квалифицированным специалистом. Для совершения успешной сделки, не мало важны имидж и личность продавца.

Чтобы у покупателя о продавце складывалось приятное впечатление, продавец должен опрятно выглядеть, то есть иметь привлекательный имидж и быть приятным в общении, обладать личностными качествами, которые помогут выстроить грамотно диалог и решить любую возникшую проблему даже с самым трудным клиентом.

По моему мнению, клиент, который приходит совершить покупку, ожидает увидеть перед собой продавца, который будет опрятно выглядеть, приятно пахнуть и приветливо общаться, так как от первого впечатления зависит, захочет ли покупатель взаимодействовать с данным продавцом или нет. Также очень важны личные качества продавца. Если в какой-то из областей у продавца недостаточно развиты некоторые качества, это может сказаться на дальнейших результатах его работы. Личные качества должны быть такими, чтобы продавец всегда мог сориентироваться в любой ситуации и мог найти подход к любому клиенту.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что общее мнение покупателя о магазине, складывается от первого впечатления о продавце. Поэтому продавец должен произвести хорошее впечатление у покупателя, чтобы тот был готов к дальнейшему взаимодействию с продавцом и был настроен на успешное завершение сделки в данном магазине.