

ТЕМЫ ЛЕКЦИЙ

1. Навыки активной продажи и обслуживания покупателей. Семь шагов успешной активной продажи.
2. Стимулирование продаж.
3. Привлечение и удержание покупателей. Характеристика покупателей.
4. Формирование ассортимента магазина. Вклад разных товаров в достижение целей магазина.
5. Вопросы ценообразования.
6. ABC – анализ.
7. Мерчандайзинг. Три уровня мерчандайзинга.
8. Технология подбора торгового персонала.
9. Технические регламенты на молочные товары, мясные товары, пищевые товары, игрушки, мебельные товары, пиротехнические изделия, одежду.
10. Содержание Закона о защите прав потребителей. Решение ситуаций.
11. Санитарно-гигиенические требования к розничным торговым предприятиям.
12. Безопасность пищевых товаров в условиях современной торговли.
13. Этика и психология торгового работника.