



**DORADCA KLIENTA W SALONIE OPTYCZNYM – DLA POCZĄTKUJĄCYCH  
PROGRAM SZKOLENIA:**

**1. Doradca klienta:**

- a. misja
- b. wiedza merytoryczna:
  - narząd wzroku
  - soczewki okularowe
  - soczewki kontaktowe
  - oprawy okularowe
  - gwarancje, reklamacje
  - pozostała wiedza o branży
- c. kompetencje
- d. umiejętności:
  - techniczne
  - interpersonalne

**2. Proces sprzedaży:**

- a. powitanie klienta
- b. rozpoznanie potrzeb – aktywne słuchanie
- c. znalezienie najlepszego rozwiązania
- d. sugestywna sprzedaż
- e. budowanie relacji

**3. Obiekcje klientów w salonie optycznym – praktyczne rozwiązania**

**4. Dobór odpowiednich rozwiązań na podstawie recepty okularowej**