В нас є програма тренінгу, які теми ми будемо піднімати? Ми будемо говорити про якісне обслуговування консультантів магазину «Шик і блиск” кого? Клієнтів. Кого ще? Кожна людина, яка переходить через поріг магазину «Шик і блиск”, стає ким? Нашим клієнтом. Постійним, лояльним, задоволеним, незадоволеним, там просто спостерігачем, але це вже людина прийшла до нас на нашу територію і ми кажемо, що ми говоримо? “Доброго дня”, ”доброго вечора”, ”доброго ранку”. Як ми це говоримо, будемо далі розглядати, якісне обслуговування консультантом клієнтів магазину «Шик і блиск”. Є така тема? Є, запишіть собі, бо я буду зараз, далі будуть практичні навики і дуже добре, щоб воно було в вас зафіксовано. Це є програма тренінгу, так? Є. Тестування до тренінгу і по завершенню, один тест ми вже пройшли, так? Далі третій пункт: «Емоції консультанта на робочому місці” – цікава тема? І потім епізоди навчального відеофільму, аналіз ми подивимось, поговоримо про наші емоції, про наші відчуття, що з нами відбувається. Тобто, це дуже така важлива складова, яка теж проходить кожного вашого робочого дня на вашому робочу місці. Є, так? Сама фундаментальна частина, це «Багатокроковий процес консультації” і «Відпрацювання кожного процесу”. Не дуже я спішу? Нормально, так? Багатокроковий. Є, так? Ми будемо робити відеозапис, будемо записувати наші вправи і як ми консультуємо, і потім це переглядати і аналізувати. Тобто, будемо сьогодні акторами, так? Добре, відеоаналіз кожного, від консультанта, експертиза та усвідомлення власного досвіду консультації, плюси і мінуси. Ще раз задиктую.