



Впервые в Екатеринбурге 23 сентября 2015г. прошли «занятия» хорошо известного на российском рынке обучающего проекта «ШКОЛА МЕБЕЛЬНОГО ДЕЛА». Команда маркетингового агентства для мебельщиков REKANA (организатор проекта) представила новую программу «ТЕХНИКИ ПРОДАЖ», разработанную специально для мебельного рынка Екатеринбурга, которая собрала более 140 специалистов мебельной отрасли Урала для того, чтобы обсудить профессиональные вопросы и проблемы из реальной практики. Вместе с руководителем агентства REKANA, Натальей Баршевой, и остальными спикерами Школы - настоящими экспертами-практиками в области мебельного ритейла, обладающими большим опытом работы на мебельном рынке, слушатели прошли путь покупателя мебели и узнали, что изменилось в их поведении в кризис, обсудили роль современных цифровых технологий в продажах и каким критериям должен соответствовать действительно эффективный интернет-магазин мебели.



Вот лишь некоторые отзывы участников Школы:

1. «Очень понравилась сессия "Техника продаж", особенно оружие консультанта», компания «Новый век», г.Пермь
2. «Очень интересно! Теперь я точно знаю, как будет выглядеть мой интернет-магазин. Спасибо!», ИП Скобенко, г. Екатеринбург
3. «Понравилось все, потому что были озвучены решения вопросов и проблем из реальной практики. Спасибо огромное за то, что вы есть!», компания «Албис», г.Ревда
4. «Полезный и очень информативный материал по трендам, оружию консультанта и организации рабочего пространства», компания «Кедр», г. Асбест
5. «Больше всего понравились вопросы о выживании в кризис», компания «Акрис», г. Екатеринбург

От всей души благодарим всех участников «Школы мебельного дела» в Екатеринбурге!  
До встречи на новых семинарах REKANA!

P.S. Подробнее о выставке Экспомебель-Урал: <http://expoural.com/expomebel/postreliz-2015-goda>