

1. Ознакомиться с деятельностью салона, основными видами предоставляемых услуг.
2. Принять участие в беседе с клиентом на предмет обсуждения предполагаемого заказа.
3. Провести анализ продаж марок мебели и составить прогноз продаж на ближайшие полгода.
4. Выезд к заказчику и оформление договора по предоставлению дизайн-услуг.
5. Исполнение функций работника салона продажи элитной мебели, приобретение навыков коммуникативного общения.