



Exzellente Verkauf-Schulung

Nutzen:

Sie werden zu einem Fachverkäufer, der sich durch Menschlichkeit und Wissen auszeichnet!
Sie stellen längerfristige Kundenbindungen her und verhindern somit das Abwandern von Kunden! **1 / 1**
Sie sind verkaufpsychologisch geschult!

Ziele:

Sie finden für jeden Kunden das richtige Produkt!
Gemeinsam mit dem Kunden erarbeiten Sie seine Traumlösung!
Sie verstehen den Kunden, obwohl er Ihnen viele Dinge nicht sagt.

Zielgruppe:

Mitarbeiter im Verkauf und Vertrieb, Filialleitungen

Inhalte:

- > Synergistic Selling - "Dort gehe ich gerne wieder hin!"
- > Kundenbindung durch Qualität und Beziehungserhalt
- > Verkaufsgespräche optimieren
- > Kaufanlässe fördern - Werte der Schaufenster bestimmen
- > Erfolgreicher Arbeitsplatz - Dynamik im Geschäft herstellen
- > Warenpräsentation und Neuwerte schaffen
- > Alle zur gleichen Zeit und jeden Kunden zuerst
- > Kasse professionell bedienen

Methodik:

Trainerinput, Einzel- und Gruppenübungen
Arbeit mit der Ware Ihres Sortiments

Dauer:

2 Tage

TNzahl:

max. 12 Personen

Exzellentes Verkaufen zeigt sich durch den Beziehungsaufbau mit dem Kunden, ermöglicht das freudige und neugierige Wiederkommen und hält die Begeisterung der Kunden sowie der Verkäufer. Durch Hintergrundwissen in Warenpräsentation, Wertbestimmung der Auslagen sowie der Gestaltung von Raumdynamiken können Plätze in Ihrem Geschäft "wieder belebt werden". Kunden fühlen sich wohl, erhalten Anregungen für Kombinationskäufe und kaufen gerne und überzeugt. Jeder Kunde wird zum König und Ihre Mitarbeiter können durch fachliche Kompetenz und durch die Identifikation mit der Ware persönliche Erfolgserlebnisse erfahren und Ihr Geschäftsphilosophie positiv nach außen transportieren.

