

5

Salgsteknik i detailhandlen



Alle vores undervisere i salgskurserne er erfarne specialister med forretningsforståelse, og en lang karriere indenfor salgsbranchen.

5. Salgsteknik i detailhandlen

Deltagerne undervises og trænes i de særlige forhold der gør sig gældende for butikspersonale indenfor detailhandlen, og hvordan vi opnår de gode salgsresultater og mersalget.

Personalet lærer at inspirerer kunderne til at købe butikkens produkter. Vi lægger vægt på spørgeteknik der sætter dig i stand til, at afdække kundens behov. Du lærer om kundetyper, og hvilken kommunikation der virker overfor de forskellige kundekategorier.

Vi ser på kropssproget der skaber den optimale kemi med kunden. Herudover lærer du at lave mersalg, som kunden vil opfatte som god rådgivning og kundeservice.

Mål

At du bliver i stand til at flytte dig fra ekspedient/passiv reagerende ordremodtager til agerende detailsælger i butikserhvervet.

At fokusere på den aktive salgsindsats, der har fokus på butikkens bundlinje.

Mersalget 1 - 2 - 3

Dine medarbejdere behersker de 3 mersalgsmetodikker:

- Komplementærsalget
- Krydssalget
- Levelsalget



De kan fokusere på kundens behov, kundens købssignaler og yde en professionel kundeservice som resulterer i mersalg.

På kurset arbejder vi med alle 3 mersalgskategorier:

Kurset kan efter ønske afholdes i jeres butik efter fyraften.

Varighed: 1. Dag hvis du har gennemført kurset: "Den Professionelle sælger"

Varighed: 2 dage.

