



Die Optimierung Ihrer Kundenkontakte im Ladenverkauf. Für eine sofortige Steigerung Ihrer Abschöpfungsrate.

Sympathisch-spontane Kontaktpflege – unaufdringlich angenehm.

Der Arbeitsalltag in Shops und Läden mit Vorwahlsystem im Detailhandel ist voller Verkaufs- und Beratungspersonal, das sich hilflos darum bemüht, mit seinen Kundinnen und Kunden locker ins Gespräch zu kommen. Zu oft greifen die Verkäuferinnen und Verkäufer ihre Kundschaft frontal an, um sie mit der Allzweck-Frage «Kann ich ihnen helfen?» zu attackieren.

Verschiedene Tests belegen eindrücklich, wie diese gängige Art der Ansprache bei einer Mehrheit der Kunden ganz und gar nicht gut ankommt.

Die Chance eines gütlichen Verkaufs sinkt rapide. Was ist zu tun? Gute Frage! Intake zeigt Ihren Leuten im Verkauf auf der eigenen Verkaufsfläche, dass und wie es anders gehen kann.

So kommen Sie Ihren Kunden näher. Lernen Sie die Körpersprache Ihrer Kunden besser lesen. Finden Sie Ihre eigenen Worte und Werte für das Gespräch. Sie werden sich wundern, was Ihnen so gelingt.

An diesem inspirierenden inhouse-Praxis-Workshop vermitteln wir Ihrem Verkaufspersonal eine Vielzahl von Ideen und Möglichkeiten direkt in Ihrem Geschäft vor Ort, wie es in Zukunft Ihre Kunden auf eine sympathisch-herzliche Art und Weise ansprechen kann. Dies gibt ihnen allen wieder mehr Motivation, Vielfalt und Abwechslung in ihrer Tätigkeit im Verkauf. Vor allem aber steigern Sie die Kundenabschöpfung, was sich sofort in Ihren Umsätzen bemerkbar macht.

Die Zielgruppe:

VerkäuferInnen und Führungskräfte im Ladenverkauf mit Vorwahlsystem und direktem Kundenkontakt.

Die Inhalte:

- > Bei der Begrüßung der Kunden intuitiv von Verstand auf Herz umschalten.
- > Keine «Fließband-Begrüßungen» gegenüber den Kunden.
- > Die Körpersprache der Kunden gibt uns wertvolle Hinweise für die Ansprache.
- > Finden Sie Ihren persönlichen und authentischen Stil für die Kundenansprache.
- > Den Kunden die Möglichkeit geben, uns sanft darauf hinzuweisen, falls sie unsere Beratung erst später wünschen.

Ihr Praxis-Nutzen:

- > Sie lernen, wie Sie sich optimal auf unterschiedliche Kunden einstellen.
- > Sie wissen, welche Art der Ansprachen bei Kunden unvorteilhaft wirken.
- > Sie erhalten konkrete Tipps, welche Ansprachen in Ihrer Branche zu Ihrer Persönlichkeit passt. Sie haben jetzt mehr Spas am Verkaufen und gehen offen und mit Freude auf Ihre Kunden zu.
- > Sie erkennen, welche Zusammenhänge zwischen Ihrer persönlichen Kundeneinstellung, der Begrüssung und der Kundenansprache spielen und was das für Folgen hat.
- > Sie profitieren von einfachen Übungen, dank denen Sie diese Verhaltensänderungen im Verkaufsalltag praktisch schaffen.

Gut zudem zu wissen:

- > Mit konkreten Übungen im Laden – auch während den Öffnungszeiten möglich.
- > Mit zusätzlichen Tipps für das Leitungspersonal zur nachhaltigen Sicherung des Gelernten im Praxisalltag.
- > Ideal als Halbtages-Workshop von 8 bis 12 Uhr oder von 13 bis 17 Uhr.
- > Optimale Gruppengrösse: ab 3 bis 12 TeilnehmerInnen.
- > Es lohnt sich, nach 6 bis 8 Wochen einen kurzer Erfahrungsaustausch mit dem Trainer anzusetzen. Für Feedbacks, Fragen und Nachbesserungen, falls nötig.
- > Wir können dazu Video-Clips produzieren, die Ihrem Verkaufspersonal nach dem Workshop ermöglichen, das dort Gelernte selbständig zu trainieren und laufend in die Praxis umzusetzen. Sie können mit diesen Clips auch neue MitarbeiterInnen im Verkauf sofort praxisorientiert auf eine detaillierte und wirkungsvolle Kundenansprache schulen.

Wollen Sie bessere Kundenkontakte initiieren und damit mehr verkaufen? Ja? Rufen Sie mich an, mailen Sie uns, treffen wir uns.

Simon Niederhauser // intake ag – Werkstatt für Verkauf und Marketing

Telefon 031 914 40 40
Handy: 079 540 49 26
E-Mail: info@intake.ch
www.intake.ch

Team-Büro Bern: Waaghausgasse 18, 3011 Bern
Postadresse: intake ag // Simon Niederhauser // Bifang 13 // 3472 Wynigen