

So gelingen Zusatzverkäufe spielerisch und erfolgreich. Es ist alles eine Frage der Einstellung und der Technik.

Viele Branchen im Detailhandel tun sich mit dem steigenden Schwund an Kunden im Laden schwer. Die Umsätze stehen unter Druck. Wichtig umso mehr, den Einkauf jedes einzelnen Kunden zu steigern, der das Einkaufserlebnis im Laden mehr schätzt als den Einkauf online.

Kein Bluff, aus Erfahrung: Die richtige Einstellung des Verkaufspersonals kombiniert mit einer klugen Verkaufstechnik sind die Schlüssel zu erfolgreichen Zusatzverkäufen.

In diesem Praxis-Seminar erhält Ihr Verkaufs- und Beratungspersonal zum Start wertvolle Tipps und Übungen für die richtige Einstellung zum Thema Zusatzverkäufe. Im Anschluss erarbeiten wir gemeinsam die auf Ihre Branche abgestimmte Verkaufstechnik, bevor wir das Ganze dann direkt auf der Verkaufsfläche konkret und im Detail üben.

Die Zielgruppen:

MitarbeiterInnen mit direktem Kundenkontakt im beratenden Detailhandel/Retail (Fachhandel / Spezialgeschäfte / Warenhäuser), in der Gastronomie, in Apotheken und Drogerien, am Bankschalter, im Tankstellen-Shop.

Stichworte zu den Inhalten:

- > Wie denke ich ganz persönlich über «Zusatzverkäufe»?
- > Mit dieser Einstellung gelingt es!
- > Mit diesen «öffnenden Fragen» leiten Sie Zusatzverkäufe ein.
- > Schnelles Denken «quer» über das gesamte Sortiment.
- > Wieviele Produkte zeige ich am besten? Wann ist es zuviel?
- > So schliessen Sie Zusatzverkäufe ab.

Der Praxis-Nutzen: Ihr Personal mit Kundenkontakt ...

- > ... erkennt, weshalb erfolgreiche Zusatzverkäufe vor allem auf der persönlichen Einstellung der VerkäuferIn resp. der MitarbeiterIn mit Kundenkontakt basieren.
- > ... lernt, wie es mit geschickter Gesprächssteuerung die Kunden auf eine sympathische Art und Weise von Zusatzverkäufen überzeugen kann.
- > ... erarbeitet die für Ihre Branche oder Abteilung passenden Einstiegsfragen zur logischen Einleitung von Zusatz- und Anschlussverkäufen.
- > ... erhält konkrete Tipps, welche Übungen in den Wochen nach der Schulung notwendig sind, damit das neue Handeln langfristig gelingt.

Gut zudem zu wissen:

- > Mit Trainingseinheiten direkt im Laden, auch während den Öffnungszeiten möglich.
- > Mit zusätzlichen Tipps für das Leitungspersonal zur nachhaltigen Sicherung des Gelernten in internen Schulungen.
- > Wir zeigen Ihnen Möglichkeiten auf, wie Sie das Thema Zusatzeinkäufe in Ihrem Team einfach aber effizient «am Köcheln» halten – und dabei erst noch motivieren.
- > Ideal als Tages-Workshop oder zwei Halbtages-Workshops mit Übungs- und Umsetzungszeit dazwischen.
- > Optimale Gruppengrößen: von 3 bis 12 TeilnehmerInnen.
- > Es lohnt sich, nach 6 bis 8 Wochen einen kurzen Erfahrungsaustausch mit dem Trainer anzusetzen. Für Feedbacks, Fragen und Nachbesserungen wo nötig.
- > Wir können dazu Video-Clips produzieren, die Ihrem Verkaufspersonal nach dem Workshop ermöglichen, das dort Gelernte stetig 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.
- > Diesen Workshop bieten wir auch in italienischer und französischer Sprache an.

**Zusatzeinkäufe sind bei Ihnen ein Thema, oder? Mehr wäre besser?
Klar!_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