

„TOP & FIT im Verkauf“

Es geht um die Bedürfnisse ihrer Kunden,
Fachwissen und die richtige Einstellung



Es macht doch Spaß, wenn Sie in ihrem Lieblingsgeschäft freundlich angelächelt und mit Namen begrüßt werden! Oft sind es die kleinen Dinge, die netten Worte, die Aufmerksamkeiten, die Empfehlungen, die den Erfolg im Beruf und die Begeisterung für die tägliche Arbeit ausmachen. Wann werden Kunden zu Fans und verkaufen Sie wirklich nur Käse?

... machen Sie ihre Kunden zu ihren Fans!

FIT

Frage–Antwort–Runde über Käse Basiswissen
Unsicherheiten im Käseverkauf –wir klären
gemeinsam wichtige Fragen!
Vokabeln rund um das Thema Käse
Wissens–Tipps – Käsebedienungstheke

TOP

Kundenbindung – aber wie?
Wie werden aus Einmalkäufern Stammkunden?
Was macht eine gute Verkäuferin / einen
guten Verkäufer aus?
Körpersprache: Kunden sehen Sie an
Die Kraft der Worte
Reklamation – eine Chance

Seminarablauf

Folienpräsentation mit umfangreichem praktischen Teil. Trainings und Fallbeispiele bieten viel Praxisbezug und werden in Gruppen erarbeitet.

Seminarziel

Raus aus dem alltäglichen „Bitteschön“, zum bewussteren bedienen, empfehlen und beraten von Kunden ... dann machen Sie Kunden zu ihren Fans.

Dauer: 9:30 – 16:30 Uhr

Kosten: 149€ für Ruwisch & Zuck Kunden, sonst 169€ netto

Referentin:

Melanie Koithahn

Verkaufstrainerin, Diplom–Käsesommelière & Fromelière



Zielgruppe:

Dieses Käseseminar richtet sich an alle Mitarbeiter/innen die im aktiven Kundenkontakt stehen

Wir würden uns freuen, Sie und/oder Ihre Mitarbeiter/innen zu diesem Käseseminar begrüßen zu dürfen.

Anmeldungen nehmen Sie bitte auf dem Anmeldeformular per Fax oder email vor.