
Verkaufsschulung

Die Basis der Schulung bilden die sechs Stufen des Verkaufens, begonnen bei der Begrüßung des Kunden, über die Bedarfsermittlung, Produktvorstellung bis hin zur Verabschiedung des Kunden.

Die Schwerpunkte der Verkaufsschulung sind:

- klare Kundenorientierung und -wahrnehmung im Alltag
- selbstbewusstes Auftreten
- Top Beratung: kurz und prägnant, aber dennoch freundlich und zielführend
- Den Nutzen verkaufen anstelle von Preisdiskussionen
- Aktiver Verkauf von Zusatzartikeln (mehr als nur Erde und Dünger – die Pflanzen stehen im Vordergrund)

Die Ziele der Schulung sind:

- Freude am Verkaufen und Motivation aller Mitarbeiter/innen im Grünen Einzelhandel
- Sicherheit im Umgang auch mit schwierigen Kunden
- Kundenbindung durch kompetente Mitarbeiter/innen
- Steigerung der Beratungsqualität und Verkaufsleistung

Verfügbare Termine

Information

Kursdauer:	8 Einheiten
Kursbeitrag:	€ 89,00 (pro Person (gefördert)) gefördert von Bund, Land und EU
Fachbereich:	Persönlichkeit & Kreativität
Zielgruppe:	Gärtner/-innen, Direktvermarkter/-innen, Urlaub am Bauernhof-Anbieter/-innen, alle interessierten Personen