

MERSALG I BUTIKKEN

Mål: 46128

Hvorfor deltage?

At iværksætte et mersalg er en del af enhver købsituation. Det er samtidig en del af en god kundeservice.

Kunden er der, kunden er købsvillig - så hvorfor ikke yde kunden den service at foretage et mersalg. Det er da ærgerligt at komme hjem med en vare, der bruger batterier - og så ikke have fået dem tilbudt.

Med vores produktviden kan vi inspirere kunderne. Det gælder både når mersalget er et køb i relation til den ydelse eller produkt, der lige er købt, eller om det ikke er det.

På kurset lærer du hvordan mersalg skaber resultater for dig og virksomheden.

Du lærer om:

- At anvende spørgeteknikker og aktiv lytning til at afdække kundernes latente behov.
- Forskellen mellem reklamationsret, garanti og tillægforsikringer.
- At anvende salgsprocessen.
- At se hvornår der er købsinteresse.
- At skabe et mersalg.
- Mersalgets betydning for virksomheden og kunden.

Dit og virksomhedens udbytte

Mersalg er en væsentlig salgsindsats, som vil forbedre butikkens resultat. Derfor er det færdigheder, som alle skal kunne anvende.

Ved at anvende værktøjerne på kurset i dagligdagen vil mersalget også blive en naturlig del af kundeservice.

Målgruppe

Alle der arbejder med salg.

Varighed

2 dage

Tilmeld dig og se datoer på vores hjemmeside

<https://nextkbh.dk/kurser>

eller kontakt os på:

Tel: 3388 0900

Email: kursus@nextkbh.dk