

Seminar „Treffpunkt Umsatz – Kunden gewinnen und dauerhafte Kundenbindungen schaffen“

Gut ausgebildetes Verkaufspersonal ist einer der wichtigsten Bausteine für ein erfolgreiches Geschäft. Insbesondere im Lebensmittelfachhandel sind die Verkäufer/-innen für das Gewinnen neuer Kunden und das Halten von Stammkunden verantwortlich.

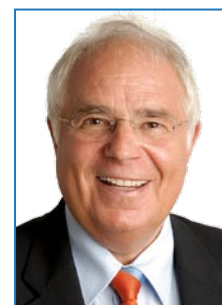
SCHULEN SIE IHR PERSONAL, DENN GESCHULTES PERSONAL :

- bringt mehr Umsatz
- stellt sich besser auf das geänderte Verkäuferverhalten ein
- erzeugt starke Kundenbindungen
- weiß, dass Freundlichkeit ein Wettbewerbsvorteil ist

DIE REFERENTEN:

HANS-JÜRGEN BEYER

ist Seminar- und Schulungsleiter seit 1987. Er kennt sich im mobilen Verkauf aus wie fast kein Anderer. Profitieren Sie von seinen Fachkenntnissen und seinem Know-how.



GABRIELA BEYER

schöpft ihre Erfahrungen aus einer über 15jährigen Tätigkeit auf internationalen Messen in Beratung und Verkauf. Heute ist sie als Verkaufstrainerin erfolgreich.



INHALTE:

1. Umsatzsteigerung durch freundliche und geschulte Mitarbeiter
2. Frage- und Verkaufstechnik
3. Reklamations- und Einwandbehandlung
4. Einblicke ins Käuferverhalten
5. Kundenorientierte Beratung
6. Verkaufsförderndes Auftreten
7. Körpersprache-Techniken
8. Optimale Warenpräsentation
9. Tipps aus der täglichen Praxis

TEILNAHMEGEBÜHR:

Die Teilnahmegebühr beträgt: 120,- € zzgl. Mehrwertsteuer, beinhaltet Mittagessen, Tagungsgetränke und das ausführliche Informationsmaterial. Die Teilnahmegebühr zahlen Sie bitte nach Rechnungserhalt. Bei Nichterscheinen ist die volle Seminargebühr zu zahlen.

ANMELDUNG:

Das Anmeldeformular ist downloadbar unter <http://www.borco.de/downloads/faxanmeldung.pdf> oder unter Telefon: 04261 671-122 (Anke Cordes), Telefax: 04261 671- 217, E-Mail: info@borco.de anzufordern.