

Dobre doświadczenie klienta = dobra sprzedaż

Szkolenie w CDV

Program

1. Jak pozytywnie zaskoczyć klienta?
2. Idealna obsługa w oczach klienta.
3. Jak zdiagnozować potrzeby klienta? Pytać czy czekać na pytanie?
4. Błędy w obsłudze – jak ich unikać?
5. Reklamacje to szansa, nie problem.
6. Dobre odpowiedzi na trudne pytania: przygotowanie listy pytań i odpowiedzi, cross-sellig, up-selling, pytania pogłębiające.
7. Dobre i złe praktyki w budowaniu ekspozycji; Mniej znaczy więcej (budowanie ekspozycji).
8. Podstawy merchandisingu. Tworzenie profesjonalnego planogramu zgodnie z zasadami nowoczesnego merchandisingu i psychofizjologią postrzegania.

Czas trwania

1 dzień | 8 godzin

Collegium Da Vinci

ul. Gen. Tadeusza Kutrzeby 10
61-719 Poznań

697 690 749 | 61 271 11 06 | szkolenia@cdv.pl

cdv.pl