

# VERKAUFSSEMINAR I

→ Schlummernde Umsatzpotenziale

## HINWEIS:

Die Inhalte der Seminare und Trainings werden individuell auf die Erfordernisse und Potenziale Ihres Betriebs zugeschnitten. Um Trainingserfolge nachhaltig zu vertiefen, bekommen die Teilnehmer praktische Hilfsmittel nach Beendigung der Seminare ausgehändigt. Grundsätzlich gilt →

Ca. 40 % des Umsatzes einer Bäckerei kann von der Verkäuferin durch Ihr Engagement und durch eine effektivere Warenpräsentation beeinflusst werden.

## SEMINARINHALT:

- Mittelpunkt Kunde
- Entscheidungskriterien der Kunden
- Verkaufen nicht verteilen!
- Empfehlungskauf, bei dem der Kunde nicht unter „Druck“ gerät
- Mit den Augen der Kunden - Warenpräsentation
- Kriterien der Warenpräsentation
- Wie präsentiere ich im Tagesverlauf:  
Brotregal, Kuchentheke, Snacktresen?

## METHODE:

Einzelarbeiten, praxisbezogene Beispiele, Gruppenarbeiten

## SEMINARDAUER & TEILNEHMERZAHL:

Nach Absprache