



VERKOPEN

Trainingen en Workshops

De duur van de training, of combinatie van trainingen, is afhankelijk van de samenstelling en van uw wensen. Een training bestaat uit minimaal 1 dag en een workshop bestaat uit minimaal 1 dagdeel.

Voor: De trainingen Verkoop zijn voor mode-adviseurs die werken in een modezaak.

Doel: Verbeteren van verkoopvaardigheden en klantgericht gedrag.

VERKOPEN

Gemotiveerd verkopen

Uw medewerkers leren met de training Gemotiveerd verkopen hoe zij klanten op het juiste moment positief kunnen benaderen om tot een goed verkoopadvies te komen. Centraal staat de manier waarop het gedrag van uw medewerkers het gedrag van uw klanten beïnvloedt, en hoe zij met de juiste vragen en argumenten tot een beter verkoopresultaat en tevreden klanten kunnen komen.

Het is mogelijk deze training met een certificaat af te sluiten als uw medewerkers een praktijktoets doen en daarvoor een voldoende resultaat halen. Aanbevolen tijdsduur van de training Gemotiveerd verkopen met praktijktoets is 5 maal een dagdeel.

Als uw medewerkers het diploma Adviseur bezitten, kunnen zij verder gaan met het branche-erkende **diploma Specialist**.

Daarvoor moeten zij de volgende Detex certificaten halen:

- Etaleren basis
- Visual merchandising basis
- Gemotiveerd verkopen

Klachtenbehandeling

Waarom zijn klachten eigenlijk kansen? Hoe maak je van klagende klanten tevreden klanten? Waarom zijn klagende klanten boos of nerveus? Hoe bewaar je de rust in klachtensituaties? Uw medewerkers zullen na deze praktijkgerichte training in staat zijn klagende klanten met zelfvertrouwen tegemoet te treden en te woord te staan. Klanten met klachten zullen hun vertrouwen in uw zaak behouden.

Klachtenbehandeling kan gevolgd worden als een verdiepingstraining van 1 dag na de training Gemotiveerd verkopen. Zonder voorkennis is de aanbevolen trainingsduur 2 dagen.

Klantgericht gedrag

Wat is het beste moment om een klant aan te spreken? Hoe zie je dat een klant geïnteresseerd is? Hoe zorg je ervoor dat klanten zich welkom voelen in uw zaak? Hoe help je meerdere klanten tegelijk? Uw medewerkers leren hoe zij klanten de juiste aandacht op het juiste moment geven. Begroeten, observeren en aanspreken zijn de hoofdelementen die behandeld worden in deze korte praktijkgerichte training. Aanbevolen trainingsduur is 1 dag. Ook geschikt als workshop van een dagdeel om uw medewerkers bewust te maken van hun eigen klantgerichtheid.

Gemotiveerd verkoopteam

Op welke manier beïnvloeden uw medewerkers elkaar? Werken zij samen om het verkoopresultaat zo optimaal mogelijk te maken? Of steken zij teveel energie in elkaars gedrag waardoor de verkoopresultaten achterblijven? De training Gemotiveerd verkoopteam richt zich op het gedrag van uw medewerkers onderling. Onder andere met behulp van de theorie van Ofman worden uw medewerkers zich bewust van hun eigen gedrag en leren zij op welke manier zij positiever kunnen beïnvloeden, met meer werkplezier en betere verkopen als resultaat.

Imago Styling

Uw medewerkers leren in deze training het postuur en de smaak van klanten snel te analyseren en onder woorden te brengen. Daardoor kunnen ze nog persoonlijker adviseren. Thema's die onder andere aan de orde komen, zijn: figuuranalyse, belijning, accentueren of wegwerken van uiterlijke kenmerken en het effect van kleuren.

Een training Imago Styling voor damesmode duurt 2 dagen. Imago Styling voor herenmode duurt 1 dag.

Workshop Bijverkoop

Hoe bewust zijn uw medewerkers van het nut van bijverkoop? Wat is logische bijverkoop? Wanneer wordt bijverkoop ervaren als service? Goede bijverkoop kan het verschil maken tussen een normale omzetsdag en een topdag. Met de Workshop Bijverkoop van een dagdeel worden uw medewerkers bewust gemaakt van de mogelijkheid om met weinig extra moeite het omzetresultaat per klant te vergroten.

