

Kleur en stijl

● WAT?

U wilt zich graag onderscheiden van andere kledingzaken en uw klant nog beter én gericht adviseren ?

Deze training "Kleur en stijl" ontwikkeld door PMO in samenwerking met Swa Bèl levert u en uw verko(o)p(st)ers de nodige kennis om uw klanten dit professioneel advies aan te reiken.

Deze training maakt van uw winkelpersoneel ambassadeurs en van uw klanten koningen.

● VOOR WIE?

Zaakvoerders en personeel werkzaam in de retailsector (kleding).

● WAAR EN WANNEER?

De opleiding duurt 1 dag (10u-17u) en dit ter plaatse in de winkel zelf of een vergaderzaal op het moment dat u als zaakvoerder kiest. (dit kan ook tijdens de openingsuren).

● HOE?

Tijdens deze workshop laat de docent de deelnemers op een interactieve manier zien welke kleuren en kledingbelijning bij wie past en op welke manier we stijlvoorkeuren van klanten kunnen herkennen.

Wanneer men de klant voor zich heeft, is het immers van cruciaal belang dat men de juiste vragen stelt om klant zo goed mogelijk te helpen. Tijdens deze opleiding worden heel concrete en praktische tips en tricks aangereikt.

● DOOR WIE?

Onze trainer, **Hilde Jonckers**, zaakvoerder van Swa Bèl, heeft een rijke werkervaring waaronder in de retailsector. Daarnaast vergaarde zij door middel van verschillende bijscholingen de ideale pedagogische

OPLEIDINGEN



Hilde Jonckers

"We hebben vorige week de opleiding kleur en stijl training gekregen van Hilde Jonckers. We waren hier supertevreden over. In die mate zelfs dat we deze opleiding willen organiseren voor al ons personeel. Op de winkelvloer is het duidelijk dat deze opleiding een meerwaarde biedt aan ons personeel maar vooral aan onze klanten."

vaardigheden om iedere training weer tot een aangename en rijke leerervaring te maken. Haar betrokkenheid en aanstekelijk enthousiasme vormen haar grootste troeven en haar vaardigheden als trainer heeft zij tot nu toe bewezen zowel binnen kleine KMO's als grote retailers.

● WAAROM?

Voor uw winkelpersoneel :

- (zelf)vertrouwen
- fierheid
- waardering

Voor u en uw zaak :

- meer omzet :
- tevreden klanten = loyalty + ambassadeurs
- klant wordt gestimuleerd tot meer kopen (professioneel advies)

● CONTACT

wendy.labie@pmocvba.be - 02 212 26 51