

Upselling/Cross Selling

Wenst u uw omzet te verhogen door geen of minimale inspanningen/aanpassingen in je winkel?

Wenst u een betere klantenbinding te creëren?

Hoe ben ik mijn concurrent een stapje voor door net iets meer aan te bieden aan mijn klant?

● WAAROM?

Cross selling en upselling methodes werken fantastisch voor bestaande klanten. Volgens de Marketing Metrics is de kans reëel dat 60-70% van je bestaande klanten een extra product koopt als je de cross- en upselling technieken correct toepast. Het is dan ook belangrijk om dit op de juiste manier aan jouw klanten aan te reiken zodat ze het gevoel hebben dat jij iets extra voor hen doet.

● VOOR WIE?

Alle zelfstandigen, leidinggevend en winkelpersoneel in de retail die net iets meer willen doen voor hun klanten.

● HOE, WAAR EN WAT?

Deze opleiding duurt 1 dag en behandelt onderstaande punten

1. Analyse van 3 door u gekozen concurrenten van wat ze beter doen of juist niet.
2. Analyse van jouw winkel m.b.t. die extra verkoop naar meer omzet.
3. Wat is upsell en cross sell en hoe pas ik dit toe in mijn winkel?
4. Tips om dit ook online toe te passen.
5. Training personeel.
 - a. Hoe gebruik ik dit in de praktijk?
 - b. Tips over welke producten aanslaan bij cross selling.
 - c. Praktijkoefeningen.
 - d. Getrainde vragen bij afrekening van de klant.
 - e. Tips and tricks voor coach/winkelverantwoordelijke (hoe motiveer ik mijn personeel).

OPLEIDINGEN



Annick Stockmans

● DOOR WIE?

Onze trainer, **Annick Stockmans**, heeft meer dan 20 jaar coach en sales ervaring. Ze heeft een tijdje in de USA gewoond waar ze onderzoek heeft gedaan en opleidingen heeft gevolgd in de retailsector. Door deze ervaring heeft ze zich gespecialiseerd in upselling en cross selling. Ze is dan ook in staat om advies en coaching te geven aan bedrijven in de retailsector met het oog op optimale klantentevredenheid bij de consument. Alles wat de klant ziet en beleeft in het winkelpunt wordt onder de loep genomen en dat ook met aandacht voor integratie met het online verkoopskanaal.

Met als resultaat meer omzet te creëren en een betere klantenbinding aan te gaan in deze moeilijke, concurrerende retailwereld.

● CONTACT

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