

# OPLEIDINGEN



Geert Kenis

## Verkoopsattitude

### ● WAAROM?

24 op 24 en 7 op 7 kunnen we werkelijk alles kopen. Online en offline, maar waar ligt het verschil tussen jouw zaak en alle anderen? Juist! Bij jezelf! Het is **jouw aanpak, jouw team** en de beleving die de klanten krijgen in **jouw zaak** die voor **jouw succes** zorgen.

### ● WAT?

Verkopen draait om mensen en niet om producten. Dit vergeten zeer veel ondernemers de dag van vandaag. We werken rond de attitude van de medewerker. Thema's zijn o.a.:

- Hoe en wanneer pas ik bewust en actief mijn manier van communiceren aan?
- Klantvriendelijkheid vs. klantgerichtheid
- Hoe de behoefte van mijn klant analyseren ?
- Welk type klant op welke manier aanpakken ?
- ...

### ● VOOR WIE?

Voor supermarkt medewerkers

### ● HOE?

De aanpak richt zich vooral op de individuele begeleiding en coaching on the floor waardoor de efficiëntie van de opleiding enorm verhoogt. Door de medewerkers een spiegel voor te houden bereiken we snel een positieve gedragswijziging.

### ● DOOR WIE?

Geert is opgegroeid in een zelfstandig gezin, in een detailhandel in de kledingbranche. Vandaar ook zijn voorliefde voor verkoop en... klantentevredenheid. Sinds 2017 is hij een zelfstandige trainer/coach met als specialisatie verkooptechnieken ('Van Verkoper naar Topverkoper'), communicatie ('Overtuigend en Zelfzeker Communiceren') en het aansturen van medewerkers (Coach the Coach).

### ● CONTACT

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