

OPLEIDINGEN



Rudy Begas

Dankzij deze opleiding staan onze verkopers (m/v) alerter in de winkel. Ze kunnen de klanten beter inschatten wat de verkoop uiteraard stimuleert. Aangezien de opleiding op onze winkelvloer was en heel praktijkgericht o.a. met rollenspelen kon ons personeel veel gemakkelijker de theorie omzetten in de praktijk.

Verkoopstechnieken

● WAT?

Een praktijkgerichte opleiding voor medewerkers en ondersteunende training voor leidinggevende

● VOOR WIE?

Medewerkers en leidinggevenden.

● WAAR EN WANNEER?

Zeer interactieve opleiding met veel workshops, leuke oefeningen en minimale theorie.

Gebruik makend van eigen, herkenbare situaties op de winkelvloer, zal je zelf heel snel zaken onder de knie krijgen en daadwerkelijk kunnen toepassen in je eigen winkelomgeving.

● HOE?

1. Verkoopstraining

Inhoud: basis verkoopfasen (kijken, kiezen, passen, kopen) verwachting van de klant, do's en dont's van de verkoper (M/V) in elke fase, focus op zelfzekerheid en een warme authentieke beleving.

2. Ondersteuning leidinggevende

Inhoud: inzicht in het warmhouden van de klantgerichte attitude. Tools om dit warm te houden, verhogen betrokkenheid. Werken naar een "wauw"-beleving.

Eindoelen bepalen voor elke fase. feedback geven: positief ondersteunen, geweldloos en motiverend corrigeren. Aanpakken concrete situaties, oefenen in de praktijk.

● DOOR WIE?

Onze trainer, **Rudy Begas**, heeft een rijke werkervaring in de retailsector. Door zijn jarenlange ervaring heeft hij de ideale pedagogische vaardigheden om iedere training weer tot een aangename en rijke leerervaring te maken. Zijn betrokkenheid en know how vormen zijn grootste troef en zijn vaardigheid als trainer heeft hij tot nu toe bewezen zowel binnen kleine KMO's als grote retailers.

● CONTACT

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