

VERKAUFSSEMINAR I & II

Mutig zum Abschluss

20. - 21. März 2019



INHALT

Sie erfahren in diesem Seminar wie Sie schnell und professionell den Kunden optimal beraten können. Eine Brille zu verkaufen ist einfach, doch der Grundstein für die Zweitbrille und die langjährige Kundenbindung ist die Herausforderung. Mutige Empfehlungen aussprechen! Fühlen Sie sich sicher und bringen Sie den Verkauf erfolgreich zum Abschluss!

- Basiswissen für erfolgreiches Verkaufen
- mutig Empfehlungen aussprechen
- Warum ist das Internet so erfolgreich?
- Zusatzverkauf, Cross-Selling, Upgrade
- Gläserargumentation (Wert / Nutzen)
- neue Herausforderungen optimal lösen
- durch Sprache und Wortwahl begeistern
- überzeugende Lösungen anbieten
- zum Abschluss kommen



ZUSATZ INFO

Mit dem Schott-Sehprofil erhalten Sie das Original mit integrierter Strategie und führen so Ihre Kunden sicher und überzeugend zur richtigen Brille. Sie erwecken Neugier und sparen Zeit bei größtmöglicher Kundenzufriedenheit. Die stärkere Kundenbindung bringt Ihnen Mundpropaganda und schützt Sie vor der Wechselbereitschaft Ihrer Kunden. Haben Sie Mut zu empfehlen!

INFORMATION

Zielgruppe	branchenfremde Mitarbeiter, Familienangehörige, Wiedereinsteiger, Lehrlinge
Teilnehmerzahl	max. 12 Personen
Trainer	Birgit Schott
Beginn	9.00 Uhr - ganztägig (bis ca. 17.00 Uhr)
Abschluss	mit Abschlusszertifikat
Seminargebühr	€ 390,- für OPTICON Partner € 480,- für alle anderen Teilnehmer die Seminargebühr beinhaltet alle Unterlagen sowie die Verpflegung während des Seminars