

Verkaufstraining

Þjónustuupplifun / Sala er þjónusta

Präsenzseminar

Námskeiðið skiptist í fjóra hluta; Þjónustuviðhorf, jákvæð áhrif við fyrstu kynni, kross- og viðbótarsala og úrlausn kvartana. Dreifng námskeiðsins á 4 vikna tímabil tryggir tækifæri til að æfa þá kunnáttu sem kynnt er á námskeiðinu á milli tímanna og þar með tryggja aukna hæfni, breyttar venjur og betri upplifun fyrir viðskiptavinum

Trainingsinhalte:

Það sem þú lærir á námskeiðinu er meðal annars: Skapa eftirminnilega upplifun fyrir viðskiptavinum og meta eigið viðhorf til þjónustulundar. Skapa jákvæð áhrif við fyrstu kynni og láta viðskiptavininn finna að hann skiptir máli. Finna leiðir til að veita viðskiptavinum aukið virði og beita krosssöluferli sem auðveldar viðskiptavinum að taka ákvörðun. Sjá fyrir þarfr viðskiptavina

Nutzen des Trainings:

Eftir þessa þjálfun horfir þú með öðru sjónarhorni á þjónustu.

Ziele, die Sie mit dem Training erreichen werden:

Námskeiðið er fyrir alla sem fást við sölu og eiga samskipti við viðskiptavinum á einhverju stigi söluferlisins, allt frá forsölu til eftirfylgni. Bæði nýliðar og reyndir fagmenn læra tækni sem hámarkar árangur þeirra í sölu og þjónustu.