

# Európai kereskedő, kereskedelmi eladók eladástechnikai képzése

Európai kereskedő, kereskedelmi eladók eladástechnikai képzése tanfolyam

- az Európai Unióban szükséges "vevőorientált" kiszolgálási-eladási ismeretek tárháza -  
Ma, a XXI. század elején is a kereskedők három alapvető kérdésre keresik a választ:

- Hogyan lehet még több árut eladni?
- Hogyan lehet még nagyobb haszonnal eladni?
- Hogyan lehet még több vevőt megnyerni és megtartani?

A fenti problémák megoldására két területen kell több ismerettel rendelkezünk:

- a kereskedelem technikai, szakmai ismeretei  
(ezeket az ismereteket sajátítjuk el az iskolában, szakmai továbbképző tanfolyamokon)
- kereskedelmi kommunikációs, viselkedési ismeretek (eladástechnika, kapcsolatépítés, stb.)

Több száz olyan apró részletet kell megtanulnunk, amit a jó kereskedők régóta ismernek, de sajnos az elmúlt évtizedek elosztó kereskedelmi gyakorlata ezeket kiradírozta az agyukból. Tanfolyamunkon ezeket a régi és jól bevált, de elfeledett ismereteket és technikákat tanulhatja meg, kiegészítve a XX. század végének legújabb gyakorlati módszereivel, olyan kereskedői eladástechnikákkal, módszerekkel, melyek alkalmazása azonnal eredmény hoz!

Ajánljuk a kereskedelmi tanfolyamunkat...

...nagy- és kiskereskedelmi eladóknak, üzletvezetőknek, vállalkozóknak az élelmiszerkereskedelemtől fogva a nagyáruházakig.

... kereskedő vállalkozók, üzletvezetők, boltvezetők és alkalmazottaik számára

...

A tanfolyam tematikája:

Mi a célja az üzletnek?

A VEVŐ kiszolgálásának 4 szintje

A jó kereskedő tulajdonságai

Kereskedelmi illetan:

Kulturált megjelenés

Kulturált viselkedés

Hogy teremtsük meg az üzletünk forgalmát

Hogyan tartsuk meg a vásárlót

A kommunikációs készség fejlesztése

Olvassunk a mozdulatokból

Hogyan kezeljük a panaszos vevőt

Hatékony reagálás a reklamációra

Hogyan adjuk el az árat

Hogyan bájunk a különböző típusú vevőkkel: "Platina-szabály" alkalmazása a gyakorlatban

Eladástechnikák a kereskedelemben A kiszolgálás, eladás művészete

Férfiak és a nők az üzletben

Praktikus tanácsok a kereskedőknek

Konzultációs lehetőség

Vállalati tanfolyamaink egyéni megállapodás alapján különböző témakörökben, különböző orientációval rendelhetők!

A tanfolyam időtartama:

A: 1 napos tanfolyam, ára 45.000,- Ft + Áfa / fő (étkezés és szállodai elhelyezés külön díj ellenében)

B: 2 napos tanfolyam, ára 90.000,- Ft + Áfa / fő (étkezés és szállodai elhelyezés külön díj ellenében)

Nyitott tanfolyami időpont:

Szervezés alatt....

Jelentkezés, érdeklődés: [rendeles@perfektpower.hu](mailto:rendeles@perfektpower.hu)

Nyitott tanfolyami időpontokhoz és/vagy a Jelentkezési űrlap kitöltéséhez [kattintson ide!](#)

Ajánlatkérő lap vállalati tanfolyamok részére [kattintson ide!](#)

