

*'Gastvrijheid? Dat moet je zelf voelen.
Dat moet door je aderen stromen.
Alleen dán merken onze klanten het'*

Actief verkopen: vervolg

Training, zes halve dagen

Hebben uw medewerkers de basis verkooptraining afgerond, dan kunt u een stap verdergaan met deze verdieping. Uw medewerkers zijn al vakvrouwen en vakmannen, zij kunnen ook verkopen, maar zijn zij ook echt gastheer of gastvrouw? Kunnen zij ervoor zorgen dat een klant zich optimaal 'gast' voelt? Tijdens deze incompany training maakt uw complete verkoopteam grote vorderingen op het gebied van gastvrijheid. Zij worden echte gastvrouwen en gastheren.

Na afloop van deze training ...

... heeft de deelnemer inzicht in het verschil tussen vakvrouw/man en gastvrouw/heer.
... kan de deelnemer de eigen overtuigingen en vermogens vertalen naar concreet klantgericht en gastvrij gedrag.
... is de deelnemer nog professioneler in houding en gedrag naar klanten.
... heeft de deelnemer inzicht in 'verkopen van verkoopplezier' en handelt hij of zij ernaar.

Geschikt voor u als u ...

... met uw hele verkoopteam een verbeterslag wilt slaan. Verkoopmedewerkers, hulpkrachten en ondernemers: iedereen doet actief mee in de training en draagt zo bij aan betere verkoop. Deze training is een vervolg op de basistraining.

U krijgt uitleg over ...

... houding, gedrag en kwaliteit.

- Wat is het verschil tussen een vakvrouw/man en een gastvrouw/heer?
- Vriendelijkheid brengt vriendelijkheid voort.
- Kwaliteit is 1000 kleine dingen!

... aandacht voor de klant.

- Wie maakt het verschil?
- Wat is het verschil tussen een speciaalzaak en een supermarkt?
- Wat is de 'giraffehouding' en hoe bereikt u deze?

... wat gastvrijheid betekent.

We maken de vergelijking tussen een restaurant en een wegrestaurant. U ervaart aan den lijve de verschillen. Er is een acteur aanwezig zodat iedereen het geleerde in de praktijk kan oefenen.

Een aanpak op maat

Voorafgaand aan de training vindt er een intakegesprek plaats met de ondernemer. Zo kunnen we de training aanpassen aan uw specifieke situatie.

Uw investering

De bruto prijs voor de training is € 1.150,-. Voldoet u aan de subsidievoorwaarden? Dan ontvangt u een aantrekkelijke subsidie. Uw netto prijs is dan € 402,50. De genoemde bedragen gelden voor 2010 en zijn exclusief BTW. Kijk voor de subsidievoorwaarden en de 'Algemene Voorwaarden Trainingen NBC' op www.nbc.nl

Wat u verder nog moet weten

- De training wordt u al aangeboden vanaf acht deelnemers.
- Na afronding van deze training ontvangt u een door de branche erkend certificaat.

Waar & wanneer?

Locatie, data en tijd worden in overleg vastgesteld.

Schrijf u nu in!

Ga naar www.nbc.nl of bel met NBC training, telefoon 0317 47 12 85. Wilt u meer weten over de training? Wij beantwoorden met plezier al uw vragen.

Suggestie!

Nadat u deze training succesvol heeft afgerond, kunt u verder werken aan een professioneel en succesvol bedrijf met de trainingen 'Marketing basis' en 'Leidinggeven in de winkel basis'.



BAKERY INGREDIENTS SINCE 1904



Europees Sociaal Fonds



ESF
investeert in jouw toekomst