
Verkaufsseminar
„Kassieren oder Verkaufen?“
am 17.05.2011 im Hause Trunk



mit Verkaufstrainer Bernd Katritzke

„Kassieren oder Verkaufen?“

Am 17.05. 2011 fand im Hause Trunk das Verkaufsseminar „Kassieren oder Verkaufen?“ statt.

Bereits im Oktober letzten Jahres haben wir für unsere Einzelhändler dieses Seminar durchgeführt. Durch das große Interesse der Einzelhändler sowie der vielen positiven Resonanzen der Seminarteilnehmer gab es eine Wiederholung dieses Seminars im Rahmen unserer Veranstaltungsreihe „Trunk im Dialog“.

Eingeladen waren alle interessierten Einzelhändler aus dem Presse-Fachhandel und Tankstellen und über 40 Kunden folgten unserer Einladung.



„Kassieren oder Verkaufen?“

Nach der Begrüßung der Kunden durch Herrn Delling vermittelte der Trainings- und Verkaufsexperte Bernd Katritzke den Schulungsteilnehmern in dem zweistündigen Vortrag in lebendiger und unterhaltsamer Weise anhand zahlreicher Praxisbeispiele die Grundlagen des aktiven Verkaufens.

Schwerpunkte des Vortrages waren:

- Erfolgreiches Verkaufen ist kein Zufall
- Zahlen Daten Fakten zum Zeitschriftenkauf
- Die Flop 10 – Was Kunden gar nicht mögen
- Das magische Dreieck für den Verkaufserfolg
- Wichtige Regeln im Umgang mit Kunden
- Verkaufskommunikation
- Wege zum Ziel

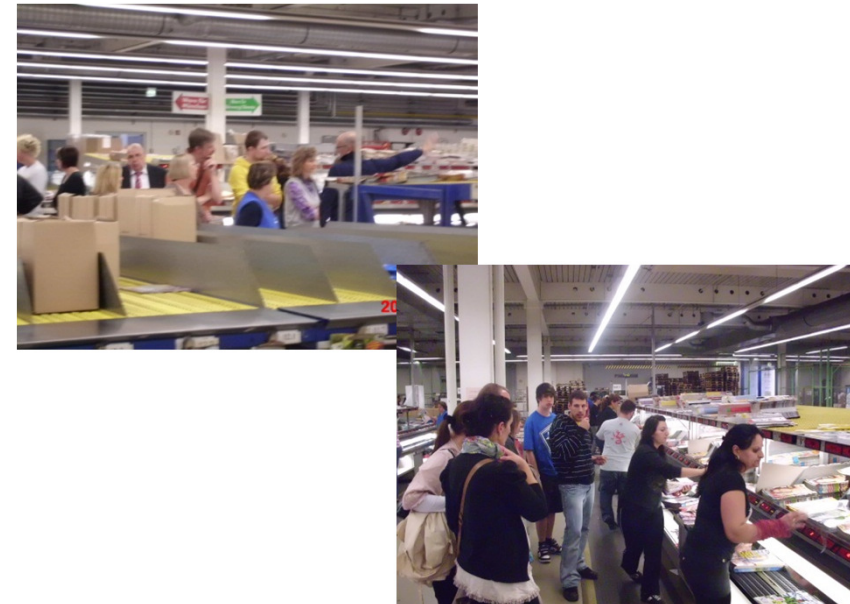


„Kassieren oder Verkaufen?“

Unsere Einzelhändler hatten auch bei dieser Veranstaltung die Möglichkeit, die Abteilungen Versand sowie Remission im Tagesgeschäft zu besichtigen. Hier standen uns die Leiter der Abteilungen tatkräftig zur Verfügung.



Herr Schulz stand für alle Fragen, die im speziellen die Remissionen betrafen, den Einzelhändlern vor Ort zur Verfügung.



Im Versand wurde ihnen der Arbeitsablauf der Versandabteilung von Herrn Lukas und Herrn Riebe erklärt sowie speziell das Qualitäts-Wiege-System erläutert.