



Prodejní triky pro maloobchod: Jak nejen chytrým uspořádáním zboží zvýšit prodej i o několik desítek procent

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Vedete prodejnu či obchod a chcete zvýšit její tržby?

Dodáváte své výrobky do maloobchodní sítě a chcete, aby se jich prodávalo co nejvíce?

Na speciálním semináři **"Prodejní triky pro maloobchod: Jak nejen chytrým uspořádáním zboží zvýšit prodej i o několik desítek procent"** zjistíte, jak toho dosáhnout... s minimálními náklady.

Na tomto intenzivním jednodenním semináři se pod vedením zkušeného lektora dozvíte:

Jak trvale zvýšit prodej metodami merchandisingu

- Jak chytrým uspořádáním prodejny a zboží ovlivnit, co, kdy a kolik budou zákazníci nakupovat
- Jak vám pomohou techniky merchandisingu ovlivňovat zákazníky v jejich výběru
- O čem se rozhoduje 67% zákazníků až v prodejně... a jak dosáhnout, aby vybrali podle vašich představ
- Co ovlivňuje celou polovinu všech nákupů... a jak na to vaši prodejnu a zboží připravit

Jak se zákazníci při nákupu rozhodují... a jak na to reagovat

- Proč je velmi důležité místo prodeje... a jak tím ovlivnit nákupy
- Co je "plánovaný nákup" a co můžete udělat, aby zákazník utratil co nejvíce
- Kdy nakupuje zákazník impulzivně a jak jej v tom ovlivnit... a podpořit

Jak zákazníka "přivést" ke zboží, které mu chcete prodat

- Jak uspořádáním prodejny "vést" zákazníka od regálu k regálu
- Jak chytrým uspořádáním regálu zákazníkovi "ukázat", co má koupit
- Kam umístit další zboží, které chcete podpořit
- Jak a kam umístit reklamní materiály a poutače
- Jak správně naaranžovat vstup do prodejny a co sem v žádném případě nepatří
- Jak vytvořit v prodejně atmosféru pro nakupování... a které tři metody vám v tom pomohou
- Jak prodloužit pobyt zákazníka v prodejně... a zvýšit objem jeho nákupu

Jak uspořádat zboží v regálech, aby upoutalo pozornost

- Jak správně uspořádat zboží pro maximální objem prodeje
- Na co si dávat při doplňování zboží pozor
- Kam umístit dražší výrobky... a kam ty levnější
- Které zboží umístit do několika různých pozic... a proč
- Jak použít tzv. POS materiály ke zvýšení prodeje
- Jak umístěním zboží v regálech prodat až o polovinu více... nebo méně
- Jak ovlivní prodej zboží výška jeho umístění... a co je tzv. mrtvá zóna
- Jak uspořádat zboží v regále, aby na zákazníka působilo "opakovaně"

Jak rozmístit zboží v prodejně, aby jej zákazníci nakupovali

- Jakým směrem zákazníci při nákupu postupují
- Proč může umístění "vlevo" nebo "vpravo" ovlivnit prodejnost zboží až šestinásobně!
- Kam umístit obtížně prodejné zboží
- Co jsou "druhá umístění" a jak jimi můžete dále zvýšit prodej
- Jak správně uspořádat prostor kolem pokladen... a prodat "impulzivní položky"
- Která místa v prodejně jsou pro prodej nevhodná... a co do nich umístit

Jak zákazníky podpořit v nakupování

- Jak vám pravidle "KDO-VI-CE-PRO-DA" pomůže zvýšit tržby
- Jak správně sdělit cenu a uvádět informace o balení, slevách a speciálních akcích
- Čím podpořit nákup zlevněných výrobků

Objednejte si tento seminář pouze pro vaše pracovníky

Pokud chcete v této oblasti zdokonalit více pracovníků najednou, tento seminář (nebo jemu podobný) můžeme uspořádat i v termínu a místě, které si určíte sami a pouze pro vaše pracovníky. (K dosažení efektivního přínosu stačí pro realizaci semináře již skupina 8 - 12 účastníků.) Zatelefonujte na 585 227 076 nebo napište na namiru@cvc.cz a my pro vaše pracovníky připravíme nezávazný návrh vzdělávacího programu "na míru".

- Typ: [Prodej a jednání se zákazníky](#)
- Úroveň: [Nevyžaduje předchozí znalost tématu](#)
- Cena semináře: Na vyžádání

Přihlášení na seminář

Prodejní triky pro maloobchod: Jak nejen chytrým uspořádáním zboží zvýšit prodej i o několik desítek procent

[+420 585 227 076](tel:+420585227076)