

Hans Günter Lemke

begrüßt Sie zum
Verkaufstraining



**AKTIVER
ZUSATZVERKAUF
IM EINZELHANDEL**

Trainerleitfaden und Ablaufplanung zum **SEMINAR**



Ablaufplan Aktiver Zusatzverkauf/ **Auszug aus dem Trainerleitfaden**

Chart-Nr.	Thema	Notiz für den Trainer	Zeit Min.	Uhrzeit von-bis
3-5	Trainerleitfaden und Ablaufplan	Nur für den Trainer bestimmt		
6	Eröffnungsschart Thema vorstellen	Stimmung der TN erfassen Wichtigkeit des Themas herausstellen	5	
7	Persönliche Vorstellung	Wenn die TN untereinander nicht bekannt sind	?	
8-9	Seminarziele und –inhalte Trainingszeiten, Seminarregeln	Präsentation	5	
10-12	1. Was ist ein Zusatzverkauf	Präsentation	5	
13-15	2. Warum Zusatzverkäufe notwendig sind	Präsentation + Lehrgespräch	10	
16-17	3. Vorteile für das Unternehmen	Abfrage mit dem Flipchart	10	
18-20	4. Vorteile für den Kunden	Lehrgespräch + Präsentation	15	
21-30	5. Arten des Zusatzverkaufs	Einzelarbeit Lehrgespräch + Präsentation + Notieren auf Flipchart	10 20	

VERKAUFS-TRAINING

Verkäufer im Einzelhandel



Aktiver Zusatzverkauf

Entwickelt vom Trainingsexperten im Handel

Hans Günter Lemke

Aktiver Zusatzverkauf im Einzelhandel

Trainingsziele:

1. Kundenbedürfnisse erkennen und nutzen
2. Gesprächsführung für mehr Umsatz
3. Erreichung höherer Kundenzufriedenheit

Trainingsinhalte:

1. Was ist ein Zusatzverkauf
2. Warum Zusatzverkäufe wichtig sind
3. Vorteile durch Zusatzverkäufe für das Unternehmen
4. Vorteile durch Zusatzverkäufe für den Kunden
5. Arten des Zusatzverkaufs
6. Der richtige Zeitpunkt für Zusatzverkäufe
7. Fragen im Zusatzverkauf
8. Argumentation im Zusatzverkauf

Aktiver Zusatzverkauf



Teil 2

Warum
Zusatzverkäufe
notwendig sind

Warum Zusatzverkäufe wichtig sind



Warum sind für unser
Unternehmen
Zusatzverkäufe
wichtig und notwendig?

Warum Zusatzverkäufe wichtig sind



Zusatzverkäufe bringen

1. **Zusatzumsatz**
2. **Höheren Ertrag**
3. **Verkaufserlebnis**

Aktiver Zusatzverkauf



Teil 7

Fragen

im

Zusatzverkauf

Effektive Fragestellung im Zusatzverkauf



**Mit welcher Frage leiten Sie
in der
nebenstehenden
Situation den
Zusatzverkauf ein?**

Effektive Fragestellung im Zusatzverkauf

Wie im gesamten Verkaufsgespräch ist die „richtige“ Fragestellung und die Argumentation auch beim Angebot von Zusatzartikeln von entscheidender Bedeutung.

Es kommt nicht nur darauf an, was Sie sagen - sondern wie Sie das Angebot formulieren.

Durch richtiges Fragen erfahren wir mehr über Wünsche, Vorlieben oder Abneigungen des Kunden und können dadurch gezielter „mehr“ verkaufen.

Effektive Fragestellung im Zusatzverkauf

Wie gefallen Ihnen diese Fragen?

„Das sollten Sie unbedingt noch dazu nehmen, oder?““

„Haben Sie alles?“

„Kann ich sonst noch was für Sie tun?“

„Haben Sie sonst noch einen Wunsch?“

„Braune Schuhcreme haben Sie sicher noch, oder?“

Effektive Fragestellung im Zusatzverkauf



Wie gefallen Ihnen diese Fragen?

„Was halten Sie von einem passenden Deo zu Ihrem Parfüm?“

„Wie schnell soll der Akkuschauber wieder aufgeladen sein?“

„Wie schützen Sie Ihren neuen Laptop, wenn Sie auf Reisen sind?“

„Was halten Sie davon, wenn Sie Ihrem Mann heute eine Überraschung bereiten?“

„Tragen Sie mehr Blusen oder mehr Pullover als Oberteil bei Röcken?“

Aktiver Zusatzverkauf



Zusammenfassung
Fazit
Ausblick