

Verkaufsberatung

Steigern Sie den Absatz in Ihrer Apotheke

Zusatzverkäufe generieren

Ein freundliches Auftreten gegenüber Kunden und ihnen einen Mehrwert zu bieten sind zwei entscheidende Faktoren für einen langfristigen Unternehmenserfolg – denn glückliche Kunden sind treue Kunden. Um dieses Konzept im ganzen Apothekenteam zu leben, bieten wir Ihnen für Ihr Team eine praxisnahe und aktiv gestaltete Verkaufstraining an.

Innerhalb dieser Schulung bestärken wir Ihr Team, neue Wege zu gehen und während des Beratungsgesprächs erfolgreich Zusatzverkäufe zu erzielen. Ihre Mitarbeitenden lernen, ein Gespräch souverän und seriös zu führen und auf Kunden einzugehen, sodass diese sich mit einer zusätzlichen Empfehlung auch gut versorgt fühlen.

Eine Sprache sprechen

Damit Ihre Mitarbeitenden Ihre Apotheke als Einheit nach außen vertreten und in Richtung Kunde eine „gemeinsame Sprache“ sprechen, erarbeiten wir zusammen eine Tonaltät und Leitsätze, an denen sich jeder im Team orientieren

Ihre Vorteile im Überblick

- // Einheitliche Kundenansprache
- // Verbesserte Kundenberatung
- // Zusatzverkäufe durch sinnvolle Empfehlungen
- // Kompetentes Auftreten stärkt das Vertrauen der Kunden gegenüber Ihrer Apotheke

Sie möchten mehr erfahren?



Weitere Infos und ein Kontaktformular finden Sie auf
◀ www.adg.de/verkaufsberatung



kann. So entwickelt sich mit der Zeit ein einheitliches Verhalten zur Kundenansprache, das vor allem Stammkunden mit Ihrer Apotheke positiv in Verbindung bringen und wiedererkennen werden.

Ein Gewinn für Sie und Ihre Kunden

Empfehlen Sie Produkte, die sinnvoll sind und zur Gesundheit Ihrer Kunden beitragen. Sei es durch Cross-Selling, in dem Sie ein ergänzendes Produkt empfehlen, oder durch Upselling, bei dem ein Kunde sich durch höherwertige Eigenschaften eines Premiumproduktes für dieses entscheidet.

Auch mit Aktionsangeboten oder Treuerabatten können Sie bei Ihren Kunden punkten. Wichtig dabei ist ein überzeugendes, freundliches Auftreten, das wir Ihrem Team in der Verkaufsberatung gerne näher bringen.

Bestandteile der Beratung

In unserer Verkaufsberatung gehen wir auf folgende Punkte ein:

- / Aufbau eines Beratungsgesprächs
- / Grundlagen der Verkaufspsychologie
- / Vermittlung der verschiedenen Kundentypen
- / Anleiten der Rezept-Verschreiber-Analyse
- / Erarbeiten von Handlungsempfehlungen im Team