

Verkaufskenntnisse 6. September 2018

VERBAND FUSS & SCHUH ASSOCIATION PIED & CHAUSSURE
Orthopädieschuhtechnik und Schuhservice Schweiz
Technique Orthopédique de Chaussures et Cordonnerie Suisse



1

VERBAND FUSS & SCHUH ASSOCIATION PIED & CHAUSSURE
Orthopädieschuhtechnik und Schuhservice Schweiz
Technique Orthopédique de Chaussures et Cordonnerie Suisse

schuhschweiz
chaussuresuisse
scarpasvizzera

- Begrüssung
- Vorstellung
- Tagungsziel

2

➤ Suada Bekirovik

.....

➤ Vorstellungsrunde

.....

3

➤ Tagungsziele:

Grundkenntnisse des Verkaufs

**Praktische Verkaufkenntnisse aus Sicht des
Schuhdetailhandels**

4



2. Verschiedene Grössensysteme, wo wird welches angewendet, was sind die Unterschiede?

5

3. Begrüssung Evaluierung der Kundenbedürfnisse

6



4.

Einsatz von Hilfsmittel zur Bestimmung der Schuhgrösse und der Passform Präsentation der Auswahl Was ist zu beachten

7

5.

Schuhanprobe (Theorie & Praxis Korrekte Schnürung Wie wird die Passform (Chaussierung) kontrolliert? Rückmeldung des Kunden – verbal, nonverbal

8



6. Aktive Umsetzungstipps für Zusatzverkäufe Verabschiedung

9

7. Rollenspiele Wo entstehen Fehlverkäufe

10



8. Präsentation am Verkaufspunkt, Vitrine, Schaufenster