

# Verkaufskenntnisse

## 6. September 2018



1

➤ Begrüssung

➤ Vorstellung

➤ Tagungsziel

2



➤ Suada Bekirovik

.....

➤ Vorstellungsrunde

.....

3



➤ Tagungsziele:

**Grundkenntnisse des Verkaufs**

**Praktische Verkaufskenntnisse 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