

Cross-selling a Up-selling

Kurz Cross-selling a Up-selling je určený pre všetkých, ktorí sa zaoberajú predajom, či už ide o drobný predaj alebo veľké predajné stratégie. Pre tých, ktorí nie sú spokojní s výsledkami predaja a cítia, že ich podnikanie má rezervy. Pre podnikateľov so širokým spektrom ponúkaných tovarov. Pre tých, ktorí bojujú s krízou a hľadajú každú možnosť ako svoje podnikanie zefektívniť.

Obsah vzdelávania

- čo je to Cross-selling a Up-selling?
- prečo sú dôležité?
- čo pokladajú zákazníci za užitočné?
- čo všetko zákazníci očakávajú?
- zákazníci chcú alebo nechcú nakupovať - ide o problematiku Nákupnej odozvy
- rozprávajte sa so zákazníkmi, ale s tými čo o nákupe skutočne rozhodnú
- čo motivuje zákazníkov?
- faktory ovplyvňujúce Cross-selling
- rozdiel medzi Cross-selingom a Up-sellingom
- faktory ovplyvňujúce Up-selling
- produktové a cenové stratégie v Cross-selingu a Up-sellingu
- komunikácia a podpora predaja
- ako pôsobím ja na svojich zákazníkov