

TALLER

VENDA MÁS DURANTE LA CAMPAÑA ESCOLAR

La campaña escolar ya no es más la compra de una lista de útiles; es la posibilidad de vender productos conexos.

Los vendedores hoy desempeñan un rol vital en la tarea de no sólo vender lo necesario sino lograr que los clientes compren más de lo que imaginaron.



Solicite el calendario, la inversión y forma de pago. Pregunte por los descuentos de paquete.

¿Qué va aprender?

- El proceso decisorio detrás de la compra de los artículos escolares.
- ¿Qué motiva a los padres a comprar más de lo que la lista señala?
- Entender el rol del agente decisorio.
- Aprender a activar los botones para lograr una compra más alta.
- Estrategias para ofrecer productos "no necesarios" que complementan la lista de útiles.

¿A quiénes nos dirigimos?

Vendedores, Jefes y Gerentes de Tienda de los principales giros de retail destinados a atender las necesidades de los clientes durante la campaña escolar:

- a) Librerías
- b) Papelerías
- c) Accesorios
- d) Deportes

Emprendedores con pequeños negocios con oferta para la Campaña Escolar.

Informes:

3978476 / 933845625
informes@retaillaboratorio.com
www.retaillaboratorio.com