



Sälj mer. Till fler.

VILL DU ÖKA FÖRSÄLJNINGEN? Vill du veta hur man bemöter olika kundtyper, presenterar säljande, gör fler avslut, ökar merförsäljningen och får kunden att vilja komma tillbaka? Då har du kommit rätt.

Vi kan detaljhandel

Hamilton Group har lång erfarenhet av sälj- och kundbemötande i detaljhandeln. Hos oss får du konkret träning i alla de moment som ökar försäljningen. Vi blandar humor, värme och kunskap så att deltagarna blir inspirerade till förändring.



Enkelt, roligt och skräddarsytt

Våra utbildningar är lätta att ta till sig, roliga och ger snabbt resultat. Man kan välja mellan föreläsning, säljcoachning, workshop eller låt oss ta fram er egen onlineutbildning med skräddarsydda exempel baserade på filmer inspelade i den egna butikskedjan.

Några av våra referenser

Bland våra kunder inom detaljhandel finns Apoteket, Akademibokhandeln, Brothers, Cervera, Circle K, Filippa K, Gudrun Sjödén, Kicks, NK, Ohlssons tyger, Polarn & Pyret, Rabalder, Ralph Lauren, Stenströms, Twilfit, Zetas trädgård, Åhléns samt flera gallerior och köpcenter.

Utbildningsformer



FÖRELÄSNINGAR

LÄNGD 1-3 timmar

MÅLGRUPP butikssäljare, butikschefer, regionchefer och försäljningschefer

EXEMPEL PÅ FÖRELÄSNINGAR

- Sälj mer till fler
- Skaffa Guldläge – så säljer du som butikssäljare
- Kundbemötande som imponerar
- Vilken färg är du?
- Framgångsrik feedback
- Äkta omsorg om kunden
- Se klagomålet som en gåva
- Att lyfta varandra – när vi gör varandra bättre
- Tändvätska för motivation och arbetsglädje



UTBILDNINGAR & WORKSHOPS

LÄNGD halvdag till 2 dagar

MÅLGRUPP butikssäljare, butikschefer, regionchefer och försäljningschefer

EXEMPEL PÅ UTBILDNINGAR

- Säljcoachutbildning
- Säljträning
- Kundbemötandeutbildning
- Ledarskapsutbildning
- Skapa motiverade team
- Personprofiler
- Regionchefs- & butikschefsutbildning



SÄLJCOACHNING PÅ BUTIKSGOLVET

LÄNGD halvdag till 2 dagar/butik

MÅLGRUPP butikssäljare och butikschefer

INNEHÅLL

- Nulägesanalys
- Observationer i butik
- Säljcoachning på plats i butik
- Feedback till säljare som blivit observerade
- Åtgärdsplan
- Återkoppling till uppdragsgivare



PERSONLIG HANDLEDNING

LÄNGD 1-3 timmar

MÅLGRUPP butikssäljare, butikschefer, regionchefer och försäljningschefer

INNEHÅLL efter behov för att öka försäljningen, stärka samarbetet eller ledarskapet



ONLINEUTBILDNING

LÄNGD efter behov

MÅLGRUPP efter behov

INNEHÅLL

- Inspirationsfilmer
- Exempelfilmer från den egna butiken
- Kampanjfilmer
- Reflektionsövningar i säljprocessens alla delar
- Träningsövningar i butik
- Steg-för-steg manual för butikschefer

En skräddarsydd introduktionsutbildning i försäljning och kundbemötande som bygger på butikedjans egen säljprocess och mål. Verktyget är tillgängligt online vilket gör det enkelt för varje anställd att genomföra den i sin egen takt. Det fungerar också utmärkt för vidareutbildning och specifik produktutbildning.

Våra utbildare



Vanessa Leporati Wahlund

Vanessa har med sin 30-åriga erfarenhet från detaljhandeln tränat och coachat säljare, chefer och olika typer av team till förbättrade resultat och ökad personlig insikt.

Hon har en stark förmåga att se individers och gruppers utvecklingspotential och kan leda dem mot ännu bättre prestationer.



Åsa Parsmo

Åsa har lång erfarenhet från detaljhandeln i rollen som säljare och butikschef.

Hon har en unik förmåga att se vad som påverkar försäljningen, identifiera åtgärder och genomföra förändringar som ger resultat för både teamkänslan och försäljningen.

Om Hamilton Group

Hamilton Group tränar svenskt näringsliv och offentlig förvaltning i allt från ledarskap till kundbemötande och sälj. Detta gör vi genom våra föreläsningar och workshops. Vi lär grupper och individer att ta till vara på kraften i det faktum att vi är olika och har olika styrkor och förmågor.

Boka idag

Kontakta oss idag för att se hur ni kan öka er försäljning under nästa år.

E-post: johan@hamiltongroup.se

Telefon: 070-868 45 68