



# Training **Verhogen omzet uit bijverkoop**

## Inleiding

Cross-, up-, option- en deepselling. Je hoort het overal. Als je na je productpresentatie nog moet gaan bij-verkopen, heb je in eerdere fasen van het gesprek een strooitje laten liggen. Behalve wanneer het gaat om me-too producten en zeer duidelijk gespecificeerde klantwensen. Dan kun je deze verkooptechnieken toepassen en zal het ook meer omzet opleveren. Daarnaast hanteren we binnen de technische groothandels ook actionselling en bigselling als 'waarheid'. Actionselling als waarheid is het standaard opnemen van babypijltjes in de order wanneer een klant vuurwerk koopt. Je verkoopt het als 'waarheid' bij. Een minder 'plompe' vorm is de actieve vraag naar de dag-actie bij de Shell bezinepompen. Bij bigselling verkoop je niet een actieproduct maar een groter product als 'waarheid'. Komt een klant voor PVC lijm, dan zet je meteen standaard een grote pot neer (liefst ook met een paar kwastjes!). Bij-verkopen als 'waarheid'. Ken je techniek. Morgen kassa!

## Wat levert deze training mij op?

- Je verkoopt de standaard 10 bijverkoop producten bij de top 10 hardlopers;
- Je verkoopt geen nee aan de klant maar wijkt succesvol uit naar een goed geschikt alternatief product (liefst met meer marge!);
- Je verkoopt actieproducten als 'waarheid';
- Je verkoopt grootverpakkingen als 'waarheid';
- Je maakt langdurige leveringsafspraken met klanten.

## Met welke trainingsopdrachten ga ik in de praktijk aan de slag?

- Actief cross-sellen;
- Alternatief verkopen bij een dreigende 'NEE-verkoop';
- Actieproducten overtuigend en als waarheid verkopen;
- Verbluffend en overtuigend bigsellen;
- Deepselling met hulp van loyaliteitssystemen.

## Hoe ga ik meten of de training succesvol is geweest?

- Bonbedrag;
- Aankoopfrequentie;
- Aandeel margeproducten;
- % marge;
- % nee-verkoop;
- Beschikbaarheid actieproducten.

## Doelgroep

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## Uitvoering

De training *Verhogen omzet uit bijverkoop* wordt incompany aangeboden met een minimale groepsgrootte van 8 deelnemers.

## Blended learning

De training *Verhogen omzet uit bijverkoop* is een slimme combinatie van e-learning, fysieke training en learning on the job.

## Investering

Prijs incompany op aanvraag.

## Informatie, demo of aanmelding

Bezoek voor meer informatie, demo of aanmelding [www.praktijkacademiepittig.nl](http://www.praktijkacademiepittig.nl).

# Aanbod commerciële trainingen

## **Training Verhogen onderscheidend vermogen**

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Krachtige verkoopstrategie**

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Excellente gesprekstechniek**

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Versterken verkoopcultuur**

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Verkoopplanning**

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Verhogen conversie offertes**

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Verhogen marge**

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Actief accountbeheer**

Vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Verhogen online omzet**

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Aanbestedingen winnen**

Accountmanager.

## **Training Verhogen omzet uit bijverkoop**

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

