

Pytania pomocnicze – Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym – sprzedawca

OBSŁUGA KLIENTA W PUNKCIE HANDLOWYM

- Czy znasz zasady nawiązywania kontaktu z klientem odwiedzającym punkt sprzedaży?
- Czy umiesz za pomocą pytań rozpoznać potrzeby klienta i upewnić się, że dobrze je rozumiesz?
- Czy umiesz przedstawić wybrane cechy proponowanego produktu w taki sposób aby były odpowiedzią na konkretną potrzebę klienta?
- Czy potrafisz zapytać klienta o opinię o złożonej mu propozycji zakupu i w przypadku wątpliwości dowiedzieć się o ich przyczynę?
- Czy umiesz zastosować przynajmniej dwa różne sposoby zamknięcia sprzedaży?
- Czy znasz takie pojęcia jak rękojmia, gwarancja, reklamacja, odstąpienie od umowy i wiesz, jakie wiążą się z nimi obowiązki sprzedawcy?

OBSŁUGA TOWARU I ADMINISTRACJA PROCESEM SPRZEDAŻY

- Czy potrafisz określić kryteria oceny efektywności procesu zaopatrzenia?
- Czy znasz zasady ekspozycji towarów i ich ceny?
- Czy wiesz w jaki sposób dokumentuje się stany magazynowe?
- Czy wiesz w jaki sposób zgodnie z przepisami należy dokumentować sprzedaż?
- Czy znasz zastosowanie i podstawy obsługi urządzeń technicznych powszechnie stosowanych w punktach sprzedaży?

