



Darf's ein bisschen mehr sein?

Service- und Verkaufsschulung zum Thema Verkauf unter besonderer Berücksichtigung von Up-Selling-Maßnahmen

Was wird geschult?

Neue Mitarbeitende an der Concession-Kasse, ungeduldige Kinogäste, neue - noch unbekannte Produkte im Angebot. Da kommt es schon mal vor, dass der Verkaufsprozess am POS nicht ganz optimal verläuft. Viele solcher „Umsatzblocker“ lassen sich durch eine gute Vorbereitung und ein regelmäßiges Training der Kolleg*innen im Verkauf im Vorfeld umgehen.

Die Teilnehmende lernen:

- sich und den eigenen Arbeitsplatz gut vorzubereiten
- Kaufabsichten zu erkennen und zu bedienen
- Zusatzangebote sicher und effektiv zu platzieren
- Kundenzufriedenheit zu generieren und so Kunden zu binden
- eigene Stärken zu nutzen und evtl. Defizite zu reduzieren

Termin

Der Workshop findet im Rahmen der KINO 2023 in Baden-Baden statt.

Wann: 09.05.2023, 16:30 – 18:00 Uhr

Wo: Sitzungsraum 4, 1.OG

Für wen ist die Schulung?

Das Seminar / Der Workshop richtet sich sowohl an die Kolleg*innen im Kino, welche den Verkauf planen, organisieren und kalkulieren – als auch ganz besonders an die Mitarbeitenden, welche „an der Front“, also direkt am Gast arbeiten.

Kosten

Der Workshop ist kostenfrei, kann allerdings nur in Verbindung mit einem Kongressticket bzw. Tagesticket genutzt werden.

Anmeldung

Die Teilnehmerzahl ist auf ca. 40 Personen begrenzt und eine vorherige Anmeldung ist notwendig. Schreiben Sie uns dazu eine Mail an info@kinokongress.de mit der Angabe Ihres Namens und Unternehmens. Anschließend erhalten Sie eine Bestätigung und alle weiteren Informationen.

Zur Moderation

Christian Schröder unterrichtet und coacht als Dipl. Pädagoge, IHK-Ausbilder und Dozent für Erwachsenenbildung Teams und Einzelpersonen in den Bereichen Gesprächsführung, Kundenkontakt und Verkauf. Als Operations-Manager und Personal-Entwickler einer Kinokette kennt der den Kinoalltag und dessen mögliche Tücken, sodass dieses Verkaufstraining ganz klar und verbindlich auf Kino-Zusammenhänge zugeschnitten ist. Sein Ziel ist es, das Bewusstsein für die Bedeutung eines erfolgreichen Concession-Umsatzes zu schärfen, sowie die eigene Performance am Tresen zu optimieren.

Gefördert durch:



Ein Projekt von:

