"FRONT-HOUSE" KURSUS

Kliëntediens, rakversorging & verkope

……

Doel

Dienslewering is onder andere 'n baie belangrike eienskap vir enige suksesvolle besigheid. Die doel van die "Front-House" kursus is om kursusgangers die nodige vaardighede te leer om uitstekende diens te lewer asook die selfvertroue te gee om verkope te optimiseer deur 'n onvergeetlike koopervaring vir elke klant wat die winkel binnekom te skep. Navorsing het getoon dat dit baie effektief is om in 'n werknemer se vaardighede te belê veral in moeilike tye om sodoende obrengste te verhoog.

Die module is 'n kombinasie van die mees belangrikste aspekte van die eerste vier modules in die kleinhandelskursus en is veral geskik vir junior personeellede en vloerpersoneel, en dit word ten sterkste aanbeveel dat enige persoon wat kontak met klante het die kursus bywoon wat aangebied word deur Annie Babtiste.

Wie moet die kursus bywoon?

Elke persoon wat op kleinhandel vlak met klante werk moet die "Front-House" kursus bywoon, naamlik kassiere, rakversorgers, vloerpersoneel, stoorpersoneel, senior verkoopsbestuurders, afdelings- en takbestuurders.

Aanbieder

Annie Baptiste

Die kursus word aangebied deur Annie Baptiste, 'n kleinhandel en klein sake ontwikkelings spesialis. Annie Baptiste het haar eie opleidingsbesigheid waar sy spesialiseer in die ontwikkeling en aanbieding van opleidingsmateriaal. Sy is ook die skrywer van die boek "Five Radical Rules of Marketing" wat in 2005 gepubliseer is.

Tydperk

Twee dae

Inhoud

"Front-House" Kursus

Fokus

- Besigheidsetiket
- Houding en gedrag
- Kommunikasie in die besigheidsomgewing
- Die kliënt se ervaring
- Verbetering van huidige klantesorg
- Hantering en oplossing van probleme
- Rakversorgingsbeginsels
- Verhoog verkope deur persoonlike aanslag

Koste

Koste per kursus beloop R1 400-00 per persoon (BTW uitgesluit) en sluit studiemateriaal en middagetes in.

Sertifikaat

Na die suksesvolle voltooiing van die kursus, ontvang die student 'n bywoningsertifikaat vanaf die Agrinet Opleidingsakademie.