

ZUSATZVERKAUF UND VERKAUFSEMPFEHLUNG

Zusatzverkäufe bedeutet oft, dass du Angst hast, vor einem „Nein“, denn du wirst bei einem Zusatzverkauf häufiger von den Kunden einen „Nein“ hören. Des Weiteren ist aber auch noch ein Problem, dass du dich vielleicht nicht so fit fühlst in der Rohstoffkunde oder beim Verkaufen, dass du nicht genügend über das Produkt weißt. Das ist superwichtig, dass du dich auch mal über die Produkte informierst, die du dann zusätzlich anbieten möchtest.

Jetzt ein kleiner Pro-Tipp von mir, probiere es doch einfach mal mit deinem Lieblingsprodukt! Das Produkt, was du unbedingt in deiner Bäckerei, immer wenn es in der Theke liegt, mindestens einmal am Tag essen musst, vielleicht auch mal zwei. Also, habe keine Angst vor dem Zusatzverkauf, wenn dein Chef oder deine Chefin oder dein Verkaufsleiter oder deine Filialleitung dir sagt, mach bitte Zusatzverkäufe. Probiere es einfach mit deinem Lieblingsprodukt.

MIT FREUNDLICHER UNTERSTÜTZUNG DER FÖRDERER
DER NACHWUCHSKAMPAGNE DES DEUTSCHEN BÄCKERHANDWERKS