

ZNOJEMSKO

Regionální noviny

Vydává NESON s.r.o. Číslo 4 Ročník XXVIII. Cena 16 Kč/15 Kč (předplatné) Znojmo, pondělí 22. ledna 2018

Zpravodajství

ZNOJEMSKO



O čem přemýšlejí prodavači



Jak vypadá ideální zákazník?
Většina prodavaček a prodavačů by se shodla na tom, že jde o člověka, který má nákup připravený, nejlépe napsaný na papírku, zbytečně se nevyptává, nevymýšlí si a nezdržuje.

Omyl!

To je právě ten nejhorší nakupující! Takovému zákazníkovi totiž více neprodáte. O čem přemýšlejí prodavači? Možná je v jejich zájmu ušetřit si práci s lidmi, kteří si takzvaně vymýšlejí. Tento postoj prodavačů stojí proti snaze podnikatelů mít dobré podnikatelské výsledky. Jak dosáhnout toho, aby prodavači aktivně prodávali, a ne jen podávali požadované zboží? V prodejně musí být

sehraný tým, který usiluje o dosažení lepších ekonomických výsledků.

A co musí budoucí prodavač zvládnout?

Posuzovat kvalitu zboží, kalkulovat ceny, vyplňovat prodejní dokumentaci, dělat inventuru, upravovat a aranžovat produkty v obchodě a ve výkladních skříních, skladovat a ošetřovat zboží, obsluhovat pokladny, orientovat se v platné legislativě, přistupovat aktivně k práci, být zodpovědný, samostatný, komunikativní, mít příjemný vzhled a vystupování. Není toho tedy málo, a proto by si majitelé prodejen měli vážít prodavačů s výučným listem, kteří chtějí prodavači skutečně být.

text a foto: -hot- (PI)

