

## Inspirationsoplæg

### Sådan skaber du mersalg

Turisten er kommet ind, men køber de nok? I sidste ende handler det om omsætning og indtjening, og succesen afhænger af din evne til at skabe mersalg til kunderne på en professionel måde. Det er ofte lettere at sælge mere til en eksisterende kunde end at få en ny.

Er det anmassende at give tilbud om ekstra ydelser ud over det, kunden har bedt om? Nej, ikke hvis turisten oplever at få præsenteret en langt bedre løsning. Det er jo ikke altid, at kunden kender alle muligheder og et ekstra lokalt tip eller tilbud kan derfor netop være en oplagt anledning til et mersalg.

#### Målgruppe

Kurset er målrettet alle, der har direkte eller indirekte kontakt med turisterne.

#### På dette kursus lærer du om

- At forstå kundens/turistens behov
- Købssignaler og spørgeteknikker
- Balancen mellem mersalg og service
- Mersalgsbrainstorm
- Mersalgsteknik
- Planlægning af mersalget
- Måling af muligheder, indsatser og resultater

#### Mål

Målet er dels at lære deltagerne at fange kundens/turistens købssignaler, men også at præsentere andre produkter end det, kunden direkte har forespurgt på med henblik på mersalg.

#### Varighed/sted

1 kursusdage à 6-8 timer

Såvel varighed som afholdelsessted kan tilpasses den enkelte virksomhed.

Kurset kan med fordel kombles med andre forløb i Danske Turismekompetencer.

2018.10.09

