

## B1

### Aktivní prodej

#### Komunikace se zákazníky

Prodáváči vedou prodejní rozhovor, nabízejí další zboží, radí s výběrem, nebo naopak jen podávají, co zákazník požaduje a moc s ním nekomunikují? Nabídnou každému zákazníkovi ještě něco navíc?

-2	-1	0	+1	+2
----	----	---	----	----

#### Co je na očích

Využíváte prostor pozadí za pultem nebo na prodejní ploše, kde je na očích zákazníků, k propagaci akčních nabídek? Jsou viditelné, estetické a profesionální, aby zákazník plně zaujal?

-2	-1	0	+1	+2
----	----	---	----	----

#### Inspirace

Inspirujete své zákazníky k nákupu? Používáte jen akční nabídky, nebo pro to děláte více? Nabízíte jim například recepty (prodejny s potravinami), doplňkové zboží ve stejné kategorii, zboží k aktuálním tématům?

-2	-1	0	+1	+2
----	----	---	----	----

#### Seskupení zboží

Seskupujete zboží také podle logiky jeho použití (například kečup vedle špaget, zubní pasta spolu s kartáčky, holicí pěna s holicími strojkami apod.)? Vytváříte a umísťujete akce tak, aby podněcovaly i k nákupu neakčního zboží?

-2	-1	0	+1	+2
----	----	---	----	----

### Ochutnávky a předvádění

Používáte ochutnávky a předvádění pro podporu prodeje? Nebo je dokonce používáte jako součást prodeje (například ochutnání uzeniny přímo při prodeji)?

-2	-1	0	+1	+2
----	----	---	----	----

### Doplňky a příslušenství

Nabízejí prodavači zákazníkům k zakoupenému zboží další možné doplňky a příslušenství (například hořčici k párkům, nástavce k mixéru, baterii k elektrické hračce apod.)? Mají takové znalosti o zboží, aby to mohli dělat? Máte pro některé případy připravené letáky?

-2	-1	0	+1	+2
----	----	---	----	----

### Osobní doporučení

Je vaše aktivita a péče pro zákazníka přínosná natolik, aby ji doporučoval dále, především svým přátelům a známým? Víte o takových doporučeních?

-2	-1	0	+1	+2
----	----	---	----	----

### Celkově - součet

Působíte jako prodavači, nebo jako podavači? Dáváte zákazníkovi jen to, co si předem napsal na papírek, nebo ho aktivně inspirujete k dalším nákupům?

-14	-7	0	+7	+14
-----	----	---	----	-----



označte si na úsečce, kde se **ted'** nacházíte

**Co můžete udělat pro dosažení maxima?**