



## Snack ger ökad kundnöjdhet och försäljning i butik

*Snack är butikschefens verktyg för att utveckla kompetensen hos sin personal så att de ger bättre service och säljer mer.*

Snack är en **15 minuter** kort aktivitet som butikschefen genomför med en eller flera av sina medarbetare.

Varje Snack **fokuserar på ett ämne i taget**. Det finns flera olika Snack för att möta behovet av beteendeförändring i olika situationer. Exempel är:

- Få kunderna att känna sig välkomna
- Merförsäljning
- Hantera utmanande kunder
- Hantera klagomål

**Varje Snack handlar om ett specifikt ämne eller beteende.**

**Varje Snack tar 15 minuter och innehåller praktiska övningar.**

**Varje Snack följs upp under två veckor.**

**AchieveGlobal** utbildar dina butikschefer i att genomföra Snack lokalt. Utbildningen innehåller **ledarskap och pedagogik** samt praktisk träning i att genomföra Snack. Utbildningen tar en dag. Butikschefen får med sig en uppsättning snack för 20 situationer. Tillsammans lägger vi upp en plan för hur Snacken kan användas och följas upp.

Investeringen för Snack är lägre än en annons. 9 000 kr första året, därefter 3 000 kr per år. Abonnemanget inkluderar **uppdateringar och medlemskap** i Achievers Academy för möjlighet till fördjupad träning en gång per år.

Några referenser:



AchieveGlobal Nordic  
08-4409030  
[www.achieveglobal.se](http://www.achieveglobal.se)