



Butikssäljare

När du jobbar som butikssäljare har du en viktig roll för att hjälpa och vägleda kunder att välja produkt/tjänst och att erbjuda en bra kundupplevelse. Här är några viktiga egenskaper som arbetsgivare söker för dig som vill bli butikssäljare.

Eftertraktade egenskaper hos dig som butikssäljare

Kundorientering: Du bör vara vänlig, tålmodig och beredd att hjälpa kunderna på bästa möjliga sätt.

Kommunikation: Att kunna kommunicera tydligt och effektivt med både kunder och kollegor är nödvändigt.

Försäljningsfärdigheter: Att vara övertygande och kunna öka försäljningen är en viktig del av din roll.

Teamarbete: Du kommer att samarbeta med andra i butiken, så förmågan att arbeta i team är värdefull.

Organisation: Att vara ordningsam och kunna hantera flera uppgifter samtidigt är viktigt, särskilt under hög belastning.

Ytterligare egenskaper som bidrar till att lyckas väl som butikssäljare

Empati: Att kunna sätta sig i kundernas skor och förstå deras behov och önskemål är viktigt. Det hjälper dig att erbjuda kundanpassade lösningar och ge en bättre köpupplevelse.

Tålmod: Ibland kan kunder vara krävande eller ha speciella önskemål. Tålmod är en värdefull egenskap när du försöker lösa problem och tillgodose deras behov.

Proaktivitet: Att vara aktiv och initiativrik är viktigt i butikssäljaryrket. Du kan proaktivt engagera kunder, föreslå produkter och erbjuda hjälp innan de ens behöver be om det.

Positiv attityd: En positiv attityd smittar av sig på kunderna och kollegorna. Det skapar en mer välkomnande atmosfär i butiken och kan öka försäljningen.

Flexibilitet: Butiksmiljön kan vara föränderlig och kräva att du snabbt anpassar dig till olika situationer. Att vara flexibel och anpassningsbar är en fördel.

Produktkännedom: Ju mer du vet om de produkter du säljer, desto bättre kan du guida och råda kunderna. Kontinuerlig uppdatering om produktkännedom är viktigt.

Hantering av stress: Ibland kan det vara hektiskt i butiken, särskilt under rea- eller högsäsonger. Att kunna behålla lugnet och arbeta effektivt under stress är en värdefull kompetens.

Uthållighet: Det kan ta tid att bygga upp en stark kundbas och uppnå försäljningsmål. Att vara uthållig och inte ge upp när försäljningen inte går som planerat är viktigt.

Etik och integritet: Att vara ärlig och följa höga etiska standarder är nödvändigt. Kunden måste kunna lita på dig och butiken.

Genom att utveckla och demonstrera dessa egenskaper kan du öka dina chanser att bli framgångsrik som butikssäljare och skapa en positiv arbetsmiljö både för dig själv och dina kunder.

Roller/uppgifter som butikssäljare

Kundservice: Som butikssäljare är din primära uppgift att hjälpa och assistera kunder när de besöker butiken.

Försäljning: Du ansvarar för att aktivt främja försäljning genom att föreslå produkter, erbjuda kampanjer och uppmuntra kunder att göra inköp.

Varuhantering: Du bör ha kunskap om butikens sortiment och varor, inklusive att hålla koll på lagersaldo och se till att varorna är korrekt prissatta och placerade på hyllorna.

Kassahantering: Att hantera kassan och genomföra transaktioner korrekt är en annan viktig uppgift. Noggrannhet och förmåga att hantera pengar är viktigt.

Butikens presentation: Du spelar en roll i butikens presentation genom att säkerställa att varorna är snyggt arrangerade och att butiken är ren och välordnad.

Utbildningspaket Butikssäljare

Jobbspår Butikssäljare – block 1

- Butikssäljare 1 - Merförsäljning och kundvård
- Butikssäljare 2 - Kundkategorisering
- Medveten kommunikation för säljare
- Service när den är som bäst

Jobbspår Butikssäljare – block 2

- Kundfokus

- Kundbemötande
- Kundenservice och merförsäljning
- Klagomålshantering – Grundkurs
- Ergonomi – grundkurs
- Teamarbete

Genom att tydliggöra efterfrågade egenskaper hos dig själv och genomföra relevanta kurser kan du bygga en stark profil som butikssäljare och öka dina chanser att imponera på framtida arbetsgivare.

Du kan också söka praktik eller extrajobb inom branschen för att få praktisk erfarenhet. Att utveckla dina sociala färdigheter och bygga en positiv arbetsportfölj kan också vara fördelaktigt när du söker jobb som butikssäljare.

Lycka till med din framtida karriär inom butiksförsäljning!