

Quooker

Digitales Verkaufstraining

Donnerstag, 03.02.2022

Um seine Partner im Fachhandel jederzeit schnell, kompakt und anschaulich über den neuesten Stand zu Produkt-Range und Themen wie Nutzen, Sicherheit und Nachhaltigkeit ins Bild zu setzen, bietet Quooker ein digitales Produkttraining.

Entwickelt in Lockdown- Zeiten als kontaktfreie Alternative zu Außendienstbesuchen, trifft die “Home Schooling”- Variante bei Händlern auf hohe Akzeptanz und wird daher fortlaufend weiter optimiert und aktualisiert. Per Link oder QR-Code hat man rund um die Uhr direkten Zugriff auf einen Kurzfilm, der zu allen relevanten Fragen informiert - von technischem Knowhow über die verschiedenen Reservoirs und Hähne samt Zubehör bis zu Materialoptionen, dem reduzierten Energieverbrauch des hochvakuumisolierten Systems sowie häufig gestellten Fragen. Auch wird erläutert, wie die Preisliste und deren Artikelnummern zu lesen sind und welche Codes in die Planungsprogramme eingegeben werden müssen.

Quookers Anspruch ist es von jeher, Produkte und Technologien kontinuierlich zu aktualisieren und optimieren. Darunter fallen auch Service-Leistungen wie das digitale Produkttraining als zeitgemäße Ergänzung des direkten Austausches mit den jeweiligen Gebietsverkaufsleitern. “Die Einrichtungsbranche erhält in der gesamten Pandemie- Entwicklung unveränderten Zuspruch”, so Hörnes, “und daran sollen unsere Händler uneingeschränkt Anteil haben”.

Digitales Verkaufstraining

Links

- [Quooker](#)