



## Sekcia B: Exteriérová a interiérová úprava predajne

B6 Celkový dojem z predajne po vstupe: 1 2 3 4 5  
Zdôvodnenie hodnotenia: .....

.....

.....

## Sekcia C: Starostlivosť o zákazníka v procese predaja

### *Privítanie*

C1 Reakcia zamestnankyne po vstupe do predajne (kedy vás zaregistrovala, čomu sa práve venovala, ako v tej chvíli reagovala): 1 2 3 4 5

Zdôvodnenie hodnotenia: .....

.....

.....

### *Komunikačné a predajné schopnosti*

C2 Prístup k zákazníkovi (spôsob akým zamestnanec komunikuje - úsmev, tón hlasu, celkový dojem z vystupovania, upravenosť): 1 2 3 4 5

Zdôvodnenie hodnotenia: : .....

.....

.....

C3 Zisťovanie potrieb (kladie otázky, kvalifikovane a dostatočne poradí, odpovedá na všetky otázky): 1 2 3 4 5

Zdôvodnenie hodnotenia: : .....

.....

.....

C4 Ponuka riešenia (hľadá možnosti, navrhuje alternatívy, používa vhodnú argumentáciu): 1 2 3 4 5

Zdôvodnenie hodnotenia: : .....

.....

.....

C5 Ukončenie nákupného procesu (snaha o zvýšenie objemu nákupu akciou Gliss Kur – ak áno, pokúsiť sa citovať): 1 2 3 4 5

Zdôvodnenie hodnotenia: : .....

.....

.....

C6 Rozlúčenie, záver návštevy (spôsob ukončenia návštevy, poďakovanie, pozdrav, vplyv na celkový dojem z návštevy): 1 2 3 4 5

Zdôvodnenie hodnotenia: : .....

.....

.....

.....

### **Sekcia D: Celkové hodnotenie**

D1 Celkové hodnotenie atmosféry v predajni počas návštevy (celkový dojem, ktorý návšteva zanechala, pocity po odchode z predajne): 1    2    3    4    5

Zdôvodnenie hodnotenia: .....

.....

.....

D2 Doplnkové poznámky (postrehy a názory, ktoré neboli zahrnuté vo vyššie uvedených bodoch a vyžadujú si pozornosť): .....

.....

.....

.....

**Meno a priezvisko hodnotiteľa**

.....

**Podpis**