

Live Veranstaltung:

## Wir brauchen keine Ladnerinnen, wir brauchen Verkäuferinnen:

*Verkaufstraining mit sichtbaren und messbaren Erfolgen, durch unser begleitendes Umsetzungscoaching „on the job“ zwischen den Schulungsterminen.*

**Ziel:** Aktive Verkäufer:innen und sichtbare Umsatzsteigerung in Ihrem Betrieb.

### Detaillierte Inhalte/Schwerpunkte:

- **Verkäufer:in statt Landner:in**
  - ✓ Identifikation als Verkäufer:in und der Zweck des Mitarbeiters im Unternehmen.
  - ✓ Eigeninitiative und Eigenverantwortung: mein Beitrag zur Erhaltung meines Arbeitsplatzes und der Expansion des gesamten Betriebs.
- **Aktiver Verkauf und Umsatzgenerierung statt lediglich „Warenannahme“**
  - ✓ Das aktive Verkaufsgespräch in all seinen unterschiedlichen Arten und Facetten, gekonnt, selbstsicher und souverän führen.
  - ✓ Kompetente Warenschau (Annahme) und Präsentation (Warenausgabe): ein wesentlicher Bestandteil im Verkauf, um Zusatzdienstleistungen bzw. -produkte zu verkaufen und weitere Umsätze zu generieren.
  - ✓ Aktives und niveauvolles anbieten und verkaufen von Produkten/ Dienstleistungen sowie passender Zusatzprodukten/Artikeln.
  - ✓ Den „teureren“ Artikel verkaufen: keine Scheu vor Preisen.
  - ✓ Aktionen: Ankündigen aktueller Aktionen, je nach Saison.
  - ✓ Wie man durch ein „Wohlfühlerlebnis“ Kunden dazu gewinnt, Empfehlungen auszusprechen, Stammkunden schafft und weitere Neukunden gewinnt.
  - ✓ Wie man die Stückzahl pro Kunden durch Small-talk erhöhen kann, u.v.m.
- **Die richtige Beratung, um spätere Reklamationen zu vermeiden**
  - ✓ Gekonnte Reklamationsbehandlung und Entlastung der Geschäftsleitung.
  - ✓ Kundeninformation zu Risiken (Kundenrisiko) unterschreiben lassen.
- **Kundenbindung und positives Firmenimage:**
  - ✓ Kundenbindung und Beziehungsmanagement: Kommunikation mit Kunden und wie man den richtigen „Draht“ findet oder die „Chemie“ herstellt.
  - ✓ Gepflegtheit und sauberes Erscheinungsbild: „Wir verkaufen Sauberkeit“.
  - ✓ Umgang mit scheinbar „schwierigen“ bzw. „emotionalen“ Kunden.
  - ✓ Wie man seine eigene, persönliche Emotion (Stimmung) und Motivation in der Arbeitszeit hoch und aufrechterhält – ehrliche Freundlichkeit an den Tag legt trotz möglicher persönlicher Probleme.

Diese Verkaufstrainingsprogramm für Textilreiniger inkludiert:

- ein 2-tägiges Verkaufstraining, welches auf 4 Halbtage und in einem Abstand von ca. 2 Wochen durchgeführt wird.
  - *Optional: Nach Vereinbarung: 2 Ganztage in einem Abstand von ca. 3-4 Wochen.*
- ein Vorgespräch mit der Geschäftsführung, um die genauen Ziele des Trainings für den jeweiligen Betrieb und der Teilnehmer:innen abzustimmen und zu definieren.
- ein begleitendes Umsetzungscoaching „on the job“ zwischen den Schulungsterminen durch den Trainer & Coach: um sicherzustellen, dass das Erlernete und Ausgearbeitete auch tatsächlich und erfolgreich umgesetzt wird.
- ein Coaching „on demand“: um individuell aufkommende Fragen bei der Umsetzung der Teilnehmer:innen aufzugreifen und zu coachen.
- einem "Handbuch" inkl. Vorlagen, Leitfäden und Einwandbehandlungen zur weiteren internen Verwendung.

**Ort:** In den von Ihnen gewünschten oder unsern Räumlichkeiten, nach Vereinbarung.

**Investition gesamt:** € 1.495.- exkl. MwSt. pro Teilnehmer:inn für das gesamte Programm!

Bei einer Anmeldung von 3 Teilnehmer:innen eines Unternehmens zu einem Termin, erhalten Sie eine Ermäßigung in der Höhe von 10%.

**Mindestteilnehmeranzahl:** 10 | **Maximale Teilnehmeranzahl:** 15.

**Zahlungsvereinbarung:** Nach Erhalt der Rechnung, vor Beginn der Maßnahmen. Fahrtkosten und Spesen außerhalb Wiens werden getrennt in Rechnung gestellt.

\*\*\*\*\*

## ANMELDUNG

Ich melde \_\_\_ Person (en) verbindlich an:

**Termine:** werden über die Landes- oder Bundesinnung bzw. Qualifizierungsverbund vereinbart.

Name: \_\_\_\_\_

Position: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Adresse: \_\_\_\_\_

Plz: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

Teilnehmer:innen: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Datum/firmenmäßige Gegenzeichnung

FROSCHARFF KG Verkaufs- und Management • Training & Coaching

1010 Wien • Wipplingerstrasse 21 • Tel. 01-907 32 95 • office@froscharff.at • www.froscharff.at

Sitz der Gesellschaft: Wien FN 331187s • UID: ATU 650 99 546

Copyright 2023 by FROSCHARFF KG • Alle Rechte vorbehalten.