

Das Problem der Chefin: Wie sag ich's meinen Leuten?

Neues Verkaufstraining, um gute Ideen im Laden auch tatsächlich umsetzen zu können

Mehr als 18 dürfen es nicht werden. Darum haben die Verkaufstrainer Manfred Schmidmaier und Christl Altmann ausdrücklich gebeten. Die Obergrenze für Teilnehmer ist gewissermaßen eine Voraussetzung für den Erfolg, da man sich nur dann wirklich sehr intensiv um jeden Einzelnen kümmern kann.

Das Verkaufstraining für Profis, das die Fleischerschule Augsburg am letzten Oktober-Wochenende anbietet, ist völlig neu konzipiert. Erstmals wendet sich ein Seminar

vorrangig an die Chefin und an ihre Spitzenkräfte im Verkauf. Besonders diejenigen haben die beiden Trainer im Blick, die schon öfters auf Fortbildungsveranstaltungen waren, aber dann immer wieder sehen mussten, wie ihre guten Ideen bei den Verkaufskräften im Laden versandet sind.

Den Dozenten kommt es darauf an, Verhaltensänderungen anzustoßen, die auch daheim positiv wirken. In ihrem Seminar an der Fleischerschule Augsburg wird vor allem das Handwerkszeug

erlernt, um die Mitarbeiter im eigenen Geschäft von den Neuerungen zu überzeugen.

Die eigene Freude an der Ware und am Verkauf sollen alle Verkaufskräfte im Laden verspüren und den Kunden genauso vermitteln können, wie die Chefin selber, wenn sie bedient. Fälle aus der täglichen Personalpraxis werden behandelt, über die alle Teilnehmern selbst berichten können.

Es wird besprochen, wie man das vorhandene Personal am besten motivieren kann und wie man die guten Eigenschaften der verschiedenen Verkäuferinnen bestärkt und zum Nutzen des Geschäftes optimal einsetzt.

Fachlehrer der Fleischerschule Augsburg werden das Seminar mit aktuellen Themen eröffnen. Zu dem Thema Rindfleischetikettierung beispielsweise wird den Verkäuferinnen seit September eine Menge zusätzliches Fachwissen abverlangt. Darüber wird nach dem neuesten Stand der politischen Entscheidung informiert werden.

Schmidmaier und Altmann stellen einen Unterrichtsteil unter das Motto „Asien ist in“. Sie zeigen, wie einfach man Marketing-Sonderaktionen mit trendigen und leichten Produkten durchführen kann. Jeder Teilnehmer erhält für zu

Hause genügend Unterlagen zum Nachblättern und er wird im Kopf eine Menge Ideen mitnehmen. So viel, dass er am Sonntag Nachmittag bereits auf dem Heimweg voller Elan seine eigenen Aktionen fürs Geschäft planen wird. Und er wird sich sagen: „Dieses neue Trainingsseminar ist wirklich ein voller Erfolg.“

Termin: Samstag, 28. Oktober, 14.00 Uhr bis Sonntag, 29. Oktober 2000, 15.00 Uhr



Verkaufstrainer Manfred Schmidmaier (r.) zeigt, wie man im persönlichen Gespräch überzeugen kann.