



SEMINARE
2017

Liebe SABU-Mitglieder,

die Motivation und Ausbildung der Mitarbeiter sind für den Erfolg unserer Unternehmen im Einzelhandel heute wichtiger denn je. Mit dem neuen SABU-Seminarprogramm bieten wir Ihnen eine fundierte Auswahl an Möglichkeiten, Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu fördern, um den steigenden Anforderungen Ihrer Kunden gerecht zu werden.

Erstklassige Referenten und topp-aktuelle Themen sorgen für echte Motivationsschübe und eine noch bessere Qualifikation. Dabei stehen Themen wie „Wirtschaftlichkeit“, „Offline vs. Online“ und „Training on the Job“ genau so im Focus, wie „Mystery Shopping“, Social Media Workshops und „E-Mail Adress Recruiting“. Mit Inhalten, die sich an den neuesten Entwicklungen im Handel orientieren. Mit Referentinnen und Referenten, die diese Entwicklungen genauestens beobachten, seminaregerecht aufarbeiten und didaktisch optimal vermitteln können.

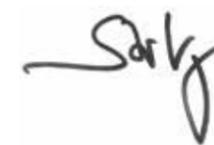
Der Großteil der Seminare wurde so konzipiert, dass diese auch für Quereinsteiger geeignet sind. Neben vielen bewährten Referenten konnten auch einige neue Seminarpartner gewonnen werden, um neue Impulse und Sichtweisen aufzuzeigen und viele Seminarthemen auch für „Wiederholungstäter“ spannend zu halten.

Auch in diesem Jahr haben wir als Standorte wieder München, Heilbronn und Hannover gewählt, so dass die Anreise aus allen Teilen Deutschlands problemlos möglich ist.

Einer der besten Schuhhändler Deutschlands sagte mir erst kürzlich: „Die besten Investitionen, die ich getätigt habe, sind die in meine Mitarbeiter.“ Dem habe ich eigentlich nichts mehr hinzuzufügen.

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldungen.

Es grüßt Sie herzlich



Ihr
Stephan Krug



Verkaufs-Trainings	Coaching für FK	Visual-Merchandising	Azubi-Seminare	Warenkunde	Trend Komfortschuhe	Modeberatung	Wirtschaftlichkeit	Offline vs. Online	Training on the Job	Mystery Shopping	Social Media

Inhouse

Führungskräfte
 Verkäufer/-innen
 Quereinsteiger
 Auszubildende

AUF ZU HÖHEREN ZIELEN.

Mit Coaching und Training zu **mehr verkauften Teilen pro Kunde** und **höheren durchschnittlichen Bonwerten**.

Erfolgreiche Verkaufsberater erkennt man daran, dass sie **mehr als Produkte** verkaufen. Sie verkaufen **Emotionen**. Sie geben jedem Kunden das Gefühl, ein **besonderer Mensch** zu sein.

So ist es also nicht das Sortiment, das Ihr Unternehmen einzigartig macht. Es sind **Ihre Mitarbeiter**, die fürs gewisse Etwas sorgen.

UNSERE ERFAHRUNG FÜR IHREN ERFOLG.

GIESLER-Training vermittelt Ihrem Team genau die Techniken, die zum Erfolg führen – zu **mehr verkauften Teilen pro Kunde** und **höheren durchschnittlichen Bonwerten**. Wir geben Ihnen ein komplettes Instrumentarium zur nachhaltigen Umsetzung unseres eigens entwickelten G-Systems an die Hand – von Coaching über Beratung bis Training. So praxisnah wie möglich, so individuell wie nötig

Sie möchten mit Ihrem Team zu neuen Zielen aufbrechen?

Dann rufen Sie uns einfach an: Tel: +49 (0) 7832 – 97 74 25
oder besuchen Sie uns im Internet:

www.giesler-online.com



Jens-Patrick Giesler

ist Inhaber von GIESLER-Training. Er ist gelernter Kaufmann im Einzelhandel und Handelsfachwirt IHK. Bereits kurz nach Abschluss seiner Ausbildung konnte Herr Giesler in renommierten Handelsunternehmen erste Erfahrungen als Assistent der Geschäftsleitung sammeln. Im weiteren Verlauf des beruflichen Werdegangs übernahm er verschiedene Aufgaben bis hin zur verantwortlich zeichnenden Geschäftsführung. Seit 2001 widmet sich Herr Giesler mit großer Leidenschaft der Personalentwicklung und hat mit seiner Arbeit in unterschiedlichsten Handelsunternehmen nachhaltige Erfolge aufweisen können. Heute gehört Jens-Patrick Giesler und sein Team im deutschsprachigen Raum, ohne Zweifel zu den Marktführern im Bereich Personaltraining.



Dipl. Kffr. Ulrike Aufseß

ist Trainerin bei GIESLER-Training. Nach Ihrer Schneiderlehre und dem BWL-Studium war Frau Aufseß zunächst als Abteilungsleiterin bei einem großen Mode-Filialisten tätig. Umfassendes Know-How in der Schuhbranche hat sie während ihrer langjährigen Tätigkeit als Produkt-Managerin mit Führungsverantwortung gesammelt, in der sie für Eigenmarken-Kollektionen ebenso wie für den Einkauf bekannter Schuhmarken verantwortlich war. Die Schwerpunkte von Frau Aufseß sind Verkaufs-, Führungskräfte- und Auszubildenden-Trainings. Als Business Coach führt Frau Aufseß zudem die GIESLER-Fördergespräche durch.



Willkommen

bei der

Collonil
ACADEMY

SEMINARTYPEN

VK > für Verkäufer

F > für Führungskräfte

M > Mystery Shopping

C > Callcenter

Über 100 Jahre Erfahrung im Schuhhandel

Seit **1909** ist Collonil als Hersteller von Schuh- und Lederpflegeprodukten **auf dem Schuhmarkt aktiv**. Ein wichtiger Partner dabei: der Einzelhandel. Und aus über 100 Jahren Erfahrung wissen wir: **Gut geschultes Personal** und **kompetente Beratung** sind die Basis unseres gemeinsamen Erfolgs.

Aus Schulungen wird die Collonil Academy

Um das Personal fachlich zu unterstützen, führen wir seit **40 Jahren Schulungen** im Einzelhandel durch. Bei 1.500 Schulungen im Jahr sind das über **60.000 Schulungen** und **180.000 geschulte Verkäufer**. Wir kennen den Schuhhandel und wir wissen, wie ein **perfektes Verkaufsgespräch** abläuft. Unsere Erfahrungen wollen wir weitergeben. Nicht nur für den Schuhhandel, sondern für den gesamten Einzel-Fachhandel. Das ist die **Collonil Academy**.

Der Mensch rückt in den Mittelpunkt

Unter dem Druck des E-Commerce wird die **kompetente, persönliche Beratung** zum wichtigsten Erfolgsfaktor. Sie macht den Einkauf zu einem Erlebnis, das das Netz nicht bieten kann. Kunden erwarten heute im Einzelhandel verfügbare, individuelle Produkte, in höchster Qualität, zu attraktiven Preisen. Dazu einen empathischen und kompetenten Service, der die richtigen **Kaufimpulse** gibt. Unsere **verkaufspsychologische Schulung** zeigt, wie Sie Ihre Kunden langfristig binden können.

Mehr als nur Accessoires

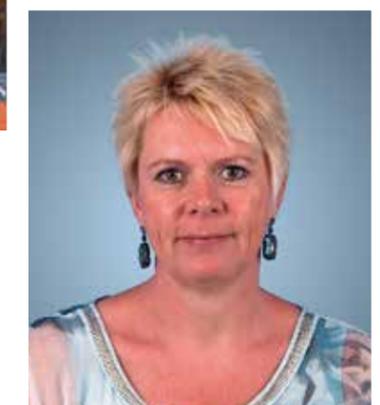
Durch fundierte Studien im Einzelhandel wissen wir, wie ein **perfektes Verkaufsgespräch** abläuft. Unsere Erfahrungen geben wir an Sie weiter – nicht nur für den Accessoire-Bereich, sondern für den gesamten Einzel-Fachhandel. In **praxisnahen Simulationen** blicken Ihre Mitarbeiter über den Tellerrand, erkennen Defizite und erarbeiten gemeinschaftlich Lösungen.



Carsten Gövert
Leiter Collonil Academy, Master-Trainer,
21 Jahre Fachhandelserfahrung,
Filialleitung, Vertriebsleitung,
Personal-Training



Karin Witting
Produkt- und Verkaufstrainerin,
25 Jahre Fachhandelserfahrung,
Verkauf, Filialleitung, Training



Susanne Brandt
Produkt- und Verkaufstrainerin,
29 Jahre Fachhandelserfahrung,
Verkauf, Kundenbetreuung,
Training

Markenunabhängiges
Verkaufstraining
für den Fachhandel

www.Collonil-Academy.de

IHRE FULL-SERVICE-WERBEAGENTUR

The future is NOW! Wer im Handel Erfolg haben will, muss heute die Trends von morgen kennen. In nahezu allen Handelsbranchen findet der Strukturwandel von offline zu online statt. NOW zeigt Ihnen, wie Sie auch im stationären Handel diese Tendenz für Ihren Erfolg nutzen.

Kreative Printwerbung führt zur Kaufkraftbindung am POS: Kundenmagazin, Event-Mailing, Give-Cards – unsere Print-Werbeprofis wissen, wie Sie sich Ihren Kunden von Ihrer besten Seite zeigen und deren Kaufkraft an den POS locken. Zeigen Sie sich im Netz von Ihrer besten Seite – mit individuellen, leistungsstarken Websites und Trend-Newslettern. Und wie profitieren Sie vom Social Media Marketing? Wir helfen Ihnen, dort gezielt Ihre Stammkunden zu aktivieren und Neukunden zu gewinnen. Facebook, Instagram, WhatsApp – NOW bietet Ihnen individuelle Marketing-Konzepte und schult Ihre Mitarbeiter.

Im Wandel des Handels liegt Ihre Chance für die Zukunft – starten Sie jetzt die erfolgreiche Zusammenarbeit mit uns!



LEISTUNGSÜBERSICHT

- ▶ Newslettersystem
- ▶ Social Media Marketing
- ▶ Websitegestaltung
- ▶ Neukundengewinnung
- ▶ Werbeplanung
- ▶ Stammkundenmailings
- ▶ Kundenmagazine
- ▶ Klassische Werbung
- ▶ Corporate Design



NOW COMMUNICATION GmbH
Flurstraße 65 // 86551 Aichach
Fon +49 (0) 82 51 / 8 19 96 - 0
Fax +49 (0) 82 51 / 8 19 96 - 20

now@nowcom.de
nowcom.de
 fb.com/
NowCommunicationGmbH

MIT NOW ZUM ERFOLG

Online- und Dialogmarketing sind seit 20 Jahren die Kernkompetenzen von NOW COMMUNICATION. Wir haben uns mit großer Online-Kompetenz darauf eingestellt und betreuen zahlreiche Kunden aus der Mode-, Sport- und Schuhbranche. Die digitale Neuorientierung präsentiert sich für alle als die zukunftsentscheidende Herausforderung. Erweitern Sie von Off-zu Online-Medien und erreichen Sie die relevanten Kunden- und Zielgruppen streuverlustarm und aktivieren Sie zur Reaktion. The future is NOW – Starten Sie jetzt die Zusammenarbeit mit uns!



EVA REMEDIOS

Fon: + 49 (0) 82 51 / 8 19 96-18
er@nowcom.de



Die Social-Media Expertin der Werbeagentur NOW COMMUNICATION zeigt in Ihrem Seminar, wie die sozialen Netzwerke im stationären Handel sinnvoll einzusetzen sind. Solche online Maßnahmen dienen sowohl der Neukundengewinnung, als auch dafür, bestehende Kunden nachhaltig zu binden. Individuelle Aspekte, welche auf Grund ihrer Erfahrung im Handel, sowie im Dialog- und Online-Marketing mit einfließen, werden individuell abgestimmt und fördern somit die praktische Umsetzung.

JANTJE NOWODWORSKI

Mobil: + 49 (0) 151 / 12 13 28 86
info@now-coaching.de



Jantje Nowodworski ist Trainerin und Coach bei der Trainingswerkstatt „Die Akademie“. Seit 18 Jahren gibt die gelernte Verkäuferin erfolgreich im Handel Seminare in den Bereichen Verkauf, Führung und Kommunikation. Ihre Devise ist, dass die Inhalte praxistauglich und leicht umsetzbar sind. Ihr Hintergrund als Vertriebsleiterin bei der Werbeagentur NOW COMMUNICATION in Aichach gibt ihr den notwendigen Backround für das Medienverhalten der Konsumenten und strategischer Marketingentwicklung.

Ziele erreichen – Mitarbeiter gewinnen – Kunden begeistern!



„Unternehmer oder Verkäufer, die das tun, was Sie bisher taten, werden auch nur das erhalten, was Sie bisher erhalten haben.“

Für alle die MEHR wollen!

Sabine Oberhardt gehört zu den besten Führungs- und Vertriebstrainern. Ihre Kompetenz besteht darin, den Menschen ihre inneren Grenzen bewusst zu machen, das eigene Talent zu entfalten und ihre Individualität zu leben und dadurch noch erfolgreicher zu sein. Dieser Mehrwert bringt den Unternehmen lösungsorientiertere Führungskräfte, motivierte Vertriebsmitarbeiter, engagiertere Mitarbeiter und höhere Umsätze.

Sabine Oberhardt bringt Dinge **auf den Punkt**, zeigt Möglichkeiten auf und bewegt die Menschen dazu, bisherige Grenzen zu überwinden und ins Handeln zu kommen. Humorvoll, motivierend und einfach „ober-har(d)t“!

Sie ist:

- **motivierend**, weil sie mit Aussagen berührt und zu Veränderungen aktiviert
- **optimistisch**, weil sie Probleme als Herausforderungen sieht und immer einen Lösungsweg aufzeigen kann
- **diplomatisch**, weil sie weniger angenehme Dinge so kommuniziert, dass sie die Menschen zum Handeln bringt
- **Ober-har(d)t** – einfach anders – weil man bei ihr mit Dingen konfrontiert wird, die man so nicht erwartet und dadurch ungeahnte Möglichkeiten entstehen

Wir schaffen Möglichkeiten:

- **um Ihr Verkaufsteam mit mehr Begeisterung zu inspirieren und den Kunden zu überzeugen**
- **mit Strategie und Motivation den Kunden für Ihr Geschäft zu gewinnen**
- **Reklamationen in Chancen zu verwandeln**



Seit 1999 ist Sabine Oberhardt erfolgreich im Vertrieb und in der Führungskräfteentwicklung tätig. Die zahlreichen Referenzen sprechen für sich. Wer Erfolg hat muss eine Verhaltensvielfalt oder eine Branchenvielfalt nachweisen. Der Blick über den Tellerrand und die Bedürfnisse des Kunden zu verstehen und zu erfüllen, das sind die Besonderheiten um Kunden für sich zu gewinnen. Spezialisierung war gestern. Erfolg hat, wer eine große Verhaltensvielfalt und ein schnelle Anpassungsfähigkeit besitzt.

„Besser geht es glaube ich nicht, sehr gut!!! Ich habe schon andere Trainer kennengelernt, Sie waren aber die Beste, danke.“

Peter Hofmann, Lamborghini, Sant'Agata Bolognese BO, Italien

„Sabine Oberhardt und die E.G.O. – Gruppe arbeiten nun schon einige Jahre vertrauensvoll zusammen Ihre praxisnahe, motivierende, charismatische aber auch sehr konsequente Art begeistert die Teilnehmer. Sie schafft es in kürzester Zeit, das Verhaltensrepertoire der Führungskräfte zu erweitern und zu schärfen. Die von ihr gecoachten Kollegen geben ausnahmslos positives Feedback. Frau Oberhardt ist in ihrem Fachgebiet ein **„Top-Profi“** und ich kann Sie **nur empfehlen.**“

Markus A. Blümle, Personaldirektor, E.G.O. Elektro-Gerätebau GmbH & Co. Holding KG



„Mit ihrem Charisma und ihrem intensiven Engagement überzeugte Frau Oberhardt nicht nur die Geschäftsleitung sondern unser gesamtes Führungsteam. Durch die erfolgreiche Zusammenarbeit, die ich auch gerne weiterempfehle, konnten sich unsere Führungskräfte persönlich weiterentwickeln und wird dadurch mit besserer Führungskompetenz das Unternehmen Radio Ton erfolgreich in die Zukunft zu führen.“



Mit Ihrem Bestseller **Menschencoder®** vermittelt Sabine Oberhardt ihre ganzheitliche Methode, um Menschen zu entschlüsseln.

„16 Jahre Zuverlässigkeit, 16 Jahre Leidenschaft!“

AREA Management ist eine international tätige Agentur für ganzheitliches Visual Merchandising. Seit 16 Jahren vertrauen zahlreiche Marken der Industrie und des Handels auf unsere langjährige Erfahrung und unsere Fachkompetenz.

„Alle Kraft an den P.O.S.!“ – so lautet das Erfolgsgeheimnis von AREA im Handel. Mit zielgerichteten Konzeptionen und professionellen Warenpräsentationen durch versierte Mitarbeiter, schafft AREA die perfekte Basis für eine langfristige Umsatzsteigerung und eine erfolgreiche Marktpositionierung.

Neben der Visual Merchandising Betreuung von bis zu 900 Einzelhandelsflächen, bilden auch die Leistungsbausteine Beratung/ Konzeption und individuelle Schulungsmaßnahmen die drei Säulen unseres Erfolgs. In maßgeschneiderten Schulungen vermitteln wir eine praxisorientierte Umsetzung verschiedener Präsentationsstandards und gewährleisten den Umgang mit kaufmännischen Kennzahlen. Die permanente Ergänzung unserer Schulungsinhalte garantiert einen langfristigen und optimalen Flächenerfolg. Wir schulen leidenschaftlich, kompetent und nachhaltig!

Der Mensch steht bei uns im Mittelpunkt. Die Qualifikation von unseren als auch externen Mitarbeitern ist ein bedeutender Bestandteil unserer AREA-Philosophie. Durch ihre zahlreichen Erfahrungen und ihre Ausbildung im Einzelhandel fungieren die Mitarbeiter als Markenvertreter, die eine verkaufsfördernde Inszenierung der Ware sicherstellen.

AREA Management GmbH
Unsere Mission - Alle Kraft an den P.O.S.!
Dafür steht das gesamte AREA - Team



Visual Merchandising bedeutet für uns

- Lifestyle-Inszenierung der Zielgruppe
- Zum Kauf „motivieren“
- Kreation von Erlebniswelten
- Markentreue durch die Vertreter

Anja Müller



ist Trainerin der AREA Management GmbH mit Hauptsitz in Xanten/ Deutschland. Seit 2015 trainiert Frau Müller internationale Kunden in den Bereichen Visual Merchandising und Dekoration, branchenübergreifend von Mode/Sport bis hin zu Baufachmärkten. Ihre Profession ist es, die Teilnehmer für ganzheitliches Visual Merchandising zu begeistern, aber dabei nie den Blick auf den Kunden und seine Bedürfnisse zu verlieren.

amueller@areamanagement.de

Marlies Niehuis



ist Head of VM und Schulungsleitung bei der AREA Management GmbH. Als Hauptaufgabenfelder in der Funktion als Head of VM und Schulungsleitung bei AREA sind Konzeption und Beratung, aber auch Schulungsmaßnahmen zu nennen. Hier ist sie u.a. für die Erstellung der VM Guidelines sowie für die komplette Projektkoordination verantwortlich. Durch ihre langjährige Expertise im Bereich Visual Merchandising berät sie jeden Kunden individuell, markentreu und trendorientiert.

mniehuis@areamanagement.de



Area Management GmbH
Mölleweg 5
46509 Xanten
Fon: +49 (0) 28 01 – 98 72 1 – 0
Fax: +49 (0) 28 01 – 98 72 1 – 21

www.areamanagement.de
info@areamanagement.de
 fb.com/areamanagement



KAY WEGERHOFF

TRAINER

SEMINARBEREICHE:

- MESSTECHNIK
- BEWEGUNGS- UND HALTUNGSANALYSE
- KOMFORTSCHUHE
- LAUFGUT®-KONZEPT

ist seit 2013 als „Konzeptleiter Laufgut®“ für das SABU-Spezialisierungskonzept im Bereich „Komfort-Schuhe“ verantwortlich. Durch seine Ausbildung als Diplom-Sportwissenschaftler bringt er vor allem Wissen aus den Bereichen Medizin, Messtechnik sowie Bewegungs- und Haltungsanalyse mit in unsere Verbundgruppe. Zuvor leitete Herr Wegerhoff ein Bewegungsanalysezentrum in Unterfranken, bevor er anschließend in den Vertrieb eines marktführenden Medizinprodukteherstellers (u.a. Bandagen, Orthesen, Einlagen) wechselte. Dort wurde er zusätzlich zum Trainer & Coach ausgebildet. Herr Wegerhoff legt in seinen Seminaren besonderen Wert auf Praxisnähe. Das erklärte Ziel besteht in seinen Trainings darin, den theoretischen Wissenszuwachs auf den Verkauf zu übertragen, um am Ende des Verkaufsgesprächs Ihren Kunden den passenden Komfortschuh verkaufen und empfehlen zu können.



FLORIAN KÄTEL

ist staatlich geprüfter Schuhtechniker (DSF) und Schuhdesigner und hat langjährige Erfahrung in der Modellentwicklung, Schuhherstellung und dem Vertrieb, außerdem war er Geschäftsführer im Schuheinzelhandel. Er ist freier Dozent an der Lehrakademie für Textil und Schuhe GmbH (LDT) in Nagold und Gründer des Beratungs- und Bildungsunternehmens „The Shoe Society“, das seit Jahren sehr erfolgreich Trainings- und Bildungsinhalte für den Schuheinzelhandel anbietet, namentlich für die SABU Schuh & Marketing GmbH Heilbronn sowie etliche Schuheinzelhandelsunternehmen und Schuhhersteller im gesamten deutschsprachigen Raum.

- SEMINARBEREICHE:
- WARENKUNDE
 - SCHUH-DESIGN
 - MODEWORKSHOPS



JESSICA SCHOBERTH

gestaltet den Mode & Schuh Einzelhandel seit mehr als zwei Jahrzehnten aktiv aus verschiedenen Perspektiven mit. Die gebürtige Fränkin hat ein eigenes Schuhfachgeschäft aufgebaut und 12 Jahre geführt, war Repräsentantin und Produkttrainerin für eine Kinderschuhmarke und hat für zwei namhafte Mode und Schuh Unternehmen im Ein- und Verkauf gearbeitet. In den letzten Jahren hat sie parallel zum Ein- und Verkauf von Schuhen als Trainerin und Coach ihre Leidenschaft für Mode, Schuhe und Menschen in Seminaren geteilt und weitergegeben. Da Frau Schobert auf einen reichhaltigen Erfahrungsschatz zurückgreifen kann, sind ihre Trainings geprägt von einem starken Praxisbezug. In ihren Workshops im Namen der SABU Schuh & Marketing GmbH Heilbronn werden nachhaltige Impulse vermittelt, die Teilnehmer motivieren, sich weiter zu entwickeln und damit zum Gesamterfolg des Unternehmens einen entscheidenden Beitrag zu leisten.

- SEMINARBEREICHE:
- MODEBERATUNG
 - VERKAUFSTRAINING



ENERGIE & MOTIVATION DAS ERFOLGSGEHEIMNIS IM VERKAUF

- ZIELGRUPPE: Verkäufer/-innen
- BENEFIT: Verkaufen ist nicht immer einfach – aber es ist einfach, am Verkaufen Spaß zu haben und Erfolge zu erleben. In diesem Workshop entwickeln Sie Ihre Verkaufstalente weiter und lernen, wie Sie sich selbst motivieren und positive Ergebnisse für Ihre Kunden, Ihren Betrieb und nicht zuletzt für sich selbst erzielen können.
- INHALTE:
 - Energie- und Kraftgewinnung für einen erfolgreichen Verkauf
 - Energieräuber – Wie Sie Kraft gewinnen
 - Kraftvolle Körpersprache – So gehören Sie zu den Gewinnern
 - Vertrauen schaffen
 - Ablauf eines Verkaufsgesprächs
 - Fragetechniken
 - Power Talking
 - Die Macht der Ziele
 - Das Geheimnis der Eigenmotivation
 - Einzel- und Gruppentraining
- REFERENT/IN: Sabine Oberhardt 
- PREIS: 200,00 € zzgl. MwSt.
- BUCHUNGS-NR:
 - Heilbronn: VT-HN-01
 - Hannover: VT-H-01
 - München: VT-M-01
- ANMELDESCHLUSS: 4 Wochen vor Seminarbeginn

TERMINE

München	27.03.2017	10:00 - 17:00
Heilbronn	05.04.2017	10:00 - 17:00
Hannover	26.10.2017	10:00 - 17:00

DER KUNDE – DEIN FREUND!

- ZIELGRUPPE: Verkaufsberater/-innen
- SITUATION: Verkaufen bedeutet, immer eine Beziehung zu einem anderen Menschen aufzubauen. Oft genug ist es nicht die Ware, die über den Kauf entscheidet. Es sind die Emotionen. Wenn die Chemie zwischen Kunde und Verkaufsberater stimmt, stimmt auch die Kasse.

Neben dem persönlichen Verkaufsgespräch sind es in zunehmendem Maße die neuen Medien und sozialen Netzwerke, die helfen, in einen ständigen Dialog mit den Kunden zu treten – ein riesiges Potenzial, das genutzt werden will.

Was sucht ein Kunde wirklich, wenn er shoppen geht?
Welche Art der Kommunikation sorgt für ein Band der Sympathie?
Wie lassen sich Emotionen steuern?
- ANSATZPUNKTE: Die Teilnehmer lernen ihre Kundschaft mit neuen Augen zu sehen – als Menschen mit Wünschen, Träumen und Bedürfnissen. Spezielle Kommunikationsstrategien, die im Seminar thematisiert werden, zeigen, wie man mit ehrlichem Interesse und gezielter Gesprächsführung aus Kaufabsichten Kaufentscheidungen macht.
- BENEFIT: Als aufmerksamer Verkaufsberater hören Sie nicht nur, was sich Ihre Kunden wünschen, Sie verstehen es auch. Sie sprechen die Sprache Ihrer Kunden und erreichen so neben dem Kopf vor allem das Herz.
- INHALTE:
 - Den Kunden als Mensch verstehen
 - Emotionen im Kundengespräch
 - Die richtige Gesprächsatmosphäre
 - Kommunikationstraining
 - Die Welt mit den Augen des Kunden sehen
 - Wie aus Kunden Stammkunden werden
- REFERENT/IN: Giesler-Team 
- PREIS: 200,00 € zzgl. MwSt.
- BUCHUNGS-NR:
 - Heilbronn: VT-HN-02
 - Hannover: VT-H-02
 - München: VT-M-02
- ANMELDESCHLUSS: 4 Wochen vor Seminarbeginn

TERMINE

Hannover	17.10.2017	10:00 - 17:00
Heilbronn	18.10.2017	10:00 - 17:00
München	19.10.2017	10:00 - 17:00





VOM VERKÄUFER ZUM BERATENDEN GASTGEBER

- ZIELGRUPPE: Mode- & Schuhberater/-innen
Welche Herausforderungen, aber auch Chancen erfolgen aus dem Strukturwandel des 21. Jahrhunderts für den Handel? In diesem Workshop werden alle Phasen von der Ankunft des Kunden bis zum Verlassen des Geschäfts analysiert und gemeinsam ein Strauß an Ideen & Impulsen erarbeitet, wie eine kompetente und professionelle Wirkung beim Kunden erzielt werden kann.
„Das Einzige, was im Leben konstant bleibt, ist
- BENEFIT:
 - Steigerung der Motivation, Freude der Mitarbeiter am Beraten
 - Individualisierung des Beratungsgesprächs
 - Kundenbegeisterung- kostenloses Empfehlungsmarketing
- INHALTE: Die oft unterschätzten Faktoren Freude & Spaß am Tun
Der 1. Eindruck als Visitenkarte des Unternehmens
Aktive Kontaktaufnahme, Kundentypen
Floskeln/Individuelle Kundenansprache
Der letzte Eindruck
Eigenmotivation, Eigenverantwortung
Konkrete individuelle Maßnahmen für Veränderung & Nachhaltigkeit
Gruppen- & Praxisübungen
- MITZUBRINGEN: Offenheit & Neugierde sowie Accessoires wie z. B. Taschen, Gürtel
Furnituren wie z.B. Einlegesohlen, Imprägnierspray etc.
- REFERENT/IN: Jessica Schoberth 
- PREIS: 200,00 € zzgl. MwSt.
- BUCHUNGS-NR:
 - Heilbronn: VT-HN-03
 - Hannover: VT-H-03
 - München: VT-M-03
- ANMELDESCHLUSS: 4 Wochen vor Seminarbeginn

TERMINE

		1. Tag	2. Tag
Hannover	03. - 04.05.2017	10:00 - 18:00	09:00 - 17:00
Heilbronn	17. - 18.05.2017	10:00 - 18:00	09:00 - 17:00
München	28. - 29.05.2017	10:00 - 18:00	09:00 - 17:00

MOTIVIERTE MITARBEITER

OPTIMALE VERKAUFSERFOLGE PRO M²

- ZIELGRUPPE: Unternehmer/ -innen, Führungskräfte, Filialleiter/-innen
- BENEFIT: Den härter werdenden Markterfordernissen kann nur mit Hochleistungs-Teams entgegnet werden, in denen jeder optimal nach seinen Fähigkeiten positioniert ist. Ziel des Seminars ist die Vermittlung von Fähigkeiten und Methoden, wie Sie als Führungskraft gezielte Coaching-Gespräche mit Ihren Mitarbeitern führen, damit diese langfristig ihr Verhalten optimieren und den Unternehmenserfolg positiv beeinflussen. Sie trainieren motivierende Gesprächsführungstechniken und lernen Möglichkeiten kennen, Mitarbeiter ziel- und umsetzungsorientiert zu führen. Sie erkennen, wie Sie mit Ihren unterschiedlichen Mitarbeitern effektiv und effizient kommunizieren und erzielen mit minimalem Zeiteinsatz ein großes Ergebnis.
- INHALTE:
 - Mitarbeiter motivierend führen, Motivationsstrategien
 - Inhalt eines regelmäßigen Coachinggesprächs - Ablauf, Struktur, Aufbau und Motivation
 - Der richtige Zeitpunkt für ein Coaching
 - Impulse setzen und Nachhaltigkeit erzielen
 - Ablauf und Checklisten für ein strukturiertes Gespräch
 - Der Unterschied zwischen Mitarbeitergespräch und Coaching
 - Werteorientierte Unternehmenskultur und Zielvereinbarungen
 - Motivationsstrategien, Mitarbeiterbindung
 - Erkennen und Coachen von A, B- und C-Mitarbeitern
 - Fallbeispiele aus der Praxis
 - Sie trainieren, wie Sie die Verkaufserfolge pro qm auf der Fläche steigern
- REFERENT/IN: Sabine Oberhardt 
- PREIS: 200,00 € zzgl. MwSt.
- BUCHUNGS-NR:
 - Heilbronn: FT-HN-01
 - Hannover: FT-H-01
 - München: FT-M-01
- ANMELDESCHLUSS: 4 Wochen vor Seminarbeginn

TERMINE

Hannover	25.10.2017	10:00 - 17:00
München	04.12.2017	10:00 - 17:00
Heilbronn	05.12.2017	10:00 - 17:00





WIE MITARBEITER UND UNTERNEHMEN ZUR MARKE WERDEN

Jens-Patrick Giesler zeigt Ihnen auf, welchen Mehrwert Ihnen die Zusammenarbeit mit GIESLER-Training bietet

- ZIELGRUPPE: Unternehmer/-innen, Geschäftsführer/-innen, Entscheider
- SITUATION: Immer häufiger entscheidet heute nicht das Produkt oder der Preis über den Kauf. Vielmehr gilt es, Wünsche zu wecken und den Kunden durch den Aufbau einer Unternehmensmarke auf Dauer Orientierung, Sicherheit und Spaß am Einkaufen zu vermitteln. Dabei ist es nicht der Einzelne, der den Unterschied macht. Das Team entscheidet in seiner Gesamtheit mit all seinen Stärken und Fähigkeiten. Darum will neben dem Verkaufen auch das Führen der Belegschaft gelernt sein. Wie steigert man die Beratungsqualität und die somit langfristige Kundenbindung? Wie kann die Personalproduktivität erhöht werden? Welcher Führungsstil mobilisiert die Potenziale des gesamten Teams?
- ANSATZPUNKTE: Die Teilnehmer erwerben Kenntnisse, die ihnen helfen, das eigene Unternehmen zur Marke aufzubauen. Dabei liegt ein besonderer Schwerpunkt auf Techniken der Verkaufsberatung, die im Konkurrenzumfeld den entscheidenden Unterschied machen. Darüber hinaus werden spezielle Strategien zur Teamführung thematisiert, welche die Leistungskraft und Motivation der Belegschaft überdurchschnittlich steigern.
- BENEFIT: Sie erhalten einen ersten Eindruck, wie Sie mit GIESLER-Training Ihr Unternehmen zukünftig als Marke verstehen und diesen Vorsprung zur langfristigen Kundenbindung einsetzen – unterstützt von einem Team, das Sie vorbildlich führen.
- INHALTE:
 - Beratungsqualität als Erfolgsmotor
 - Kundenbindung im digitalen Zeitalter
 - Wünsche erkennen, Bedürfnisse befriedigen
 - Effektive und nachhaltige Mitarbeiterführung
 - Konflikt-Management
 - Potenziale erfolgreich abrufen
 - Grundlagen der Kommunikation
- REFERENT/IN: Jens-Patrick Giesler
- BUCHUNGS-NR:
 - Heilbronn: FT-HN-02
 - Hannover: FT-H-02
 - München: FT-M-02
- ANMELDESCHLUSS: 4 Wochen vor Seminarbeginn

**KOSTENFREIER
SCHNUPPERTAG!!**

TERMINE

München	22.05.2017	10:00 - 16:00
Heilbronn	23.05.2017	10:00 - 16:00
Hannover	24.05.2017	10:00 - 16:00

VISUAL MERCHANDISING STORYTELLING

- ZIELGRUPPE: Unternehmer/-innen, Führungskräfte, Verkäufer/-innen
- BENEFIT: Visual Merchandising ist der erfahrbare Schlüssel zur Marke. Die Präsentation von Waren entscheidet vor Ort über das Kaufverhalten der Kunden. Kunden brauchen Begeisterung.

Wie Sie Kundenwahrnehmung steuern und Einkäufe über ein visuelles Storytelling in Käuferlebnisse verwandeln, davon handelt dieses Seminar.
- INHALTE:
 - Definition VM
 - Die Entwicklung des Handels und neue Anforderungen
 - Bedarfskauf oder Impulskauf?
 - Warenpräsentation nach Zielgruppe
 - Do`s & Dont`s – die 10 „Todsünden“
 - Highlights setzen – Emotionen wecken
 - Accessoires in Szene setzen – Cross Selling als Mehrwert
 - Praxis Workshop – Teil 1
 - Schuhpräsentation nach Marken, Themen und Farben
 - Praxis Workshop – Teil 2
 - Flächeninszenierung, Highlights und Accessoires
- REFERENT/IN: Anja Müller
- PREIS: 290,00 € zzgl. MwSt.
- BUCHUNGS-NR:
 - Heilbronn: VM-HN-01
 - Hannover: VM-H-01
 - München: VM-M-01
- ANMELDESCHLUSS: 4 Wochen vor Seminarbeginn



TERMINE

Hannover	14.02.2017	09:00 - 17:30
Heilbronn	21.02.2017	09:00 - 17:30
München	22.02.2017	09:00 - 17:30



GUT VORBEREITET IN DEN BERUF AZUBI-AKADEMIE

- ZIELGRUPPE: Auszubildende
- SITUATION: Der Grundstein des beruflichen Erfolgs wird nicht selten direkt zu Beginn einer Ausbildung gelegt. Darum gilt: Je mehr Kompetenzen Auszubildende von Anfang an mitbringen und je besser sie sich mit ihrer zukünftigen Rolle identifizieren, desto schneller werden sie auf dem Weg zum Top-Verkaufsberater Fortschritte machen.
- ANSATZPUNKTE: In diesem 4-tägigen Seminar erhalten Teilnehmer, die im August oder September 2016 ihre Ausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel (m/w) beginnen, das Rüstzeug für einen erfolgreichen Einstieg ins Unternehmen. Sie lernen die Besonderheiten des Berufsbilds kennen, schulen ihre Umgangsformen und erwerben in zahlreichen praktischen Übungseinheiten Sicherheit im Umgang mit Kunden und Vorgesetzten.
- BENEFIT: Sie starten mit umfassenden Grundlagenkenntnissen und einer realistischen Erwartungshaltung in den Berufsalltag. Sie sind hervorragend auf die Anforderungen vorbereitet, die in Zukunft an Sie gestellt werden.
- INHALTE: Berufsbild „Verkaufsberater“
Voraussetzungen für eine erfolgreiche Ausbildung
Die richtige Einstellung für den Erfolg
Sprache als Visitenkarte
Grundlagen der Kommunikation
Professionelle Umgangsformen
Verhalten gegenüber Vorgesetzten
Rechte und Pflichten des Azubis
- REFERENT/IN: Giesler-Team 
- PREIS: 200,00 € zzgl. MwSt.
- BUCHUNGS-NR: • Heilbronn: AA-HN-01
- ANMELDESCHLUSS: 4 Wochen vor Seminarbeginn

DAS SCHUHLÖFFEL-DIPLOM WARENKUNDE

- ZIELGRUPPE: Mitarbeiter/-innen im Verkauf von Schuhen
Auszubildende
Neu- und Quereinsteiger/-innen im Schuhhandel
Inhaber/-innen, Geschäftsführer/-innen, Einkäufer/-innen, Interessierte
- BENEFIT: Wesentliche Teile und modische Details am Schuh erkennen und benennen. Verschlüsse und andere Funktionen verstehen, Aufbau des Schuhs erfassen, Produktionsfehler erkennen, Verständnis für den Werkstoff Leder, Lederarten erkennen und unterscheiden, Materialien erkennen und Funktionen verstehen. Verstehen der Herstellungsfaktoren. Umgang mit Pflegemitteln uvm.
- INHALTE:
 - Der Schuh und seine Bestandteile:
Wissenswertes rund um den Schuh vom Absatz bis zum Zwickelanschlag
 - Materialkunde:
Über Leder, Textilien, Membrane und weitere Schaft- und Sohlenwerkstoffe
 - Macharten und Herstellung:
So wird ein Schuh draus...
 - Warengruppen und Schuhtypen:
Eine nützliche Übersicht
- REFERENT/IN: Florian Kätel 
- PREIS: 200,00 € zzgl. MwSt.
- BUCHUNGS-NR:
 - Heilbronn: WK-HN-01
 - Hannover: WK-H-01
 - München: WK-M-01
- ANMELDESCHLUSS: 4 Wochen vor Seminarbeginn



TERMINE

Heilbronn	21.08.2017	11:00 - 17:00
	22.08.2017	09:00 - 17:00
	23.08.2017	09:00 - 17:00
	24.08.2017	09:00 - 15:00

TERMINE

Hannover	29. - 30.05.2017	1. Tag	2. Tag		
		10:00 - 17:00	09:00 - 16:00		
		Heilbronn	27. - 28.11.2017	10:00 - 17:00	09:00 - 16:00
		München	29. - 30.11.2017	10:00 - 17:00	09:00 - 16:00

KOMFORTSCHUHE ERFOLGREICH VERKAUFEN

- ZIELGRUPPE: Verkäufer/innen
 Insbesondere beim Verkauf von Komfortschuhen benötigen Sie neben einer Warenkompetenz die Fähigkeit, das entscheidende Kaufmotiv und die Bedürfnisse Ihres Kunden herauszufinden. Der Workshop unterstützt Sie dabei, diese Voraussetzung zu optimieren, um hochwertige Komfortschuhe erfolgreich zu verkaufen und zufriedene Stammkunden zu gewinnen.
- BENEFIT:
 - Gezielte Ermittlung von Kaufmotiven
 - Erstellung zielgerichteter Warenangebote für Ihre Kunden
 - Verbesserte Argumentation
- INHALTE:
 - Die eigene Einstellung zum Preis – was ist der Schuh und Ihre Dienstleistung wert?
 - Konstruktionsmerkmale beim Komfortschuh – wem empfehle ich was?
 - Grundlagen des Verkaufs
 - Fragetechnik – was sucht mein Kunde wirklich?
 - Füße richtig vermessen – Weitenysteme im Komfortschuhbereich
- REFERENT/IN: Kay Wegerhoff 
- PREIS: 200,00 € zzgl. MwSt.
- BUCHUNGS-NR:
 - Heilbronn: KS-HN-01
 - Hannover: KS-H-01
 - München: KS-M-01
- ANMELDESCHLUSS: 4 Wochen vor Seminarbeginn

TREND KOMFORTSCHUHE RUND UM DEN FUSS

- ZIELGRUPPE: Verkäufer/innen
 Jeder Fuß ist einzigartig. Umso wichtiger ist es für jeden Fuß den passenden Schuh zu finden. Sie vertiefen in diesem Workshop im Bereich Fußstellungen, Beinachsenbestimmung und die Auswirkungen von Schuhkonstruktionsmerkmalen auf die Haltung. Im Komfortschuhverkauf suchen Ihre Kunden einen kompetenten Ansprechpartner, der ihnen hilft dauerhaft komfortabler zu laufen.
- BENEFIT: Erkennen von Fehlstellungen und Ableitung von Lösungen für Ihren Kunden
 Erhöhung Ihrer wahrgenommenen Kompetenz im Kundengespräch
 Sicherheit in der Beratung von Kunden mit orthopädischen Beschwerden
- INHALTE:
 - Theoretische und praktische Ermittlung von Fußfehlstellungen
 - Exkurs Orthopädieschuhtechnik – für welche Hilfsmittel benötigt Ihr Kunde die passenden Schuhe
 - Digitale Messverfahren vs. Von Hand messen
 - Auswirkung von Konstruktionsmerkmalen von Komfortschuhen auf Haltung und Fußstellung
- REFERENT/IN: Kay Wegerhoff 
- PREIS: 200,00 € zzgl. MwSt.
- BUCHUNGS-NR:
 - Heilbronn: KS-HN-02
 - Hannover: KS-H-02
 - München: KS-M-02
- ANMELDESCHLUSS: 4 Wochen vor Seminarbeginn

TERMINE

Heilbronn	05.10.2017	10:00 - 17:00
Hannover	10.10.2017	10:00 - 17:00
München	24.10.2017	10:00 - 17:00

TERMINE

Heilbronn	06.10.2017	10:00 - 17:00
Hannover	11.10.2017	10:00 - 17:00
München	25.10.2017	10:00 - 17:00

DER STYLINGFLÜSTERER DIE PERSÖNLICHKEIT DES KUNDEN - VON KOPF BIS FUSS BERATEN

- ZIELGRUPPE: Mode- & Schuhberater/-innen
„Mode vergeht-Stil bleibt“
- BENEFIT:
 - Stärkung der Kundenbindung an Modeberater & Unternehmen
 - Motivation & Identifikation der Mitarbeiter
 - Kundin wird zur Empfehlerin und Markenbotschafterin nach Außen
 - Kompetente Beratung durch exzellente Mitarbeiter
 - Es werden mehr komplette Outfits verkauft
- INHALTE:
 - Veränderte Anforderungen der Kunden an den Modeberater
 - Voraussetzung für eine(n) optimale(n) „Stylingflüsterin/-er
 - Farbtypen - Grundlagen
 - Erstellung Collagen
 - Welcher Farbtyp bin ich? Der Einsatz von Farben im Verkauf
 - Stiltypen - Grundlagen
 - Mein persönlicher Stil
 - Auf der Suche nach dem Stil des Kunden
 - Fallbeispiele
 - Vorher/Nachher Show (nur Inhouse!)
 - Konkrete individuelle Maßnahmen für Veränderung & Nachhaltigkeit
- MITZUBRINGEN: Leidenschaft am Beraten, Accessoires, Outfits, Modekataloge etc.
- REFERENT/IN: Jessica Schoberth
- PREIS: 200,00 € zzgl. MwSt.
- BUCHUNGS-NR:
 - Heilbronn: MB-HN-01
 - Hannover: MB-H-01
 - München: MB-M-01
- ANMELDESCHLUSS: 4 Wochen vor Seminarbeginn

TERMINE

		1. Tag	2. Tag
Hannover	08. - 09.11.2017	10:00 - 18:00	09:00 - 17:00
Heilbronn	15. - 16.11.2017	10:00 - 18:00	09:00 - 17:00
München	06. - 07.12.2017	10:00 - 18:00	09:00 - 17:00

WIRTSCHAFTLICHKEIT & ZUSATZVERKAUF HANDTASCHE & CO.

- ZIELGRUPPE: Unternehmer/ -innen, Führungskräfte, Filialleiter/-innen
Verkäuferinnen / Verkäufer
- Was unterscheidet den Fachhandel vom Online-Handel? Die Themen Emotion und Inspiration können nur im Fachgeschäft erfolgreich gespielt und Impulskäufe vom Verkäufer positiv beeinflusst werden. Der Bereich „Handtaschen und Accessoires“ spielt dabei eine immer größere wirtschaftliche Rolle und das Konzept „Artikel pro Bon“ ermöglicht einen höheren Umsatz. Das Seminar zeigt neue Perspektiven auf und erleichtert dem Verkäufer die Umsetzung.
- BENEFIT: Erkennen von Fehlstellungen und Ableitung von Lösungen für Ihren Kunden
Erhöhung Ihrer wahrgenommenen Kompetenz im Kundengespräch
Sicherheit in der Beratung von Kunden mit orthopädischen Beschwerden
- INHALTE:
 - Wirtschaftlichkeit
 - Kennzahl & Auswirkung von Artikel pro Bon
 - Kompetenzartikel im Fachhandel
 - Umsetzung in der Praxis
 - Welche Emotionen und warum so wichtig ?
 - Was inspiriert den Kunden ?
 - Impulskäufe
- REFERENT/IN: Carsten Gövert & Team
- PREIS: 200,00 € zzgl. MwSt.
- BUCHUNGS-NR:
 - Heilbronn: WI-HN-01
 - Hannover: WI-H-01
 - München: WI-M-01
- ANMELDESCHLUSS: 4 Wochen vor Seminarbeginn

TERMINE

München	28.03.2017	10:00 - 17:00
Heilbronn	30.03.2017	10:00 - 17:00
Hannover	04.04.2017	10:00 - 17:00



FACHHANDEL (OFFLINE) VS. ONLINE BERATUNGSKLAU ODER UMSATZKLAU?

- ZIELGRUPPE: Führungskräfte, Verkäuferinnen & Verkäufer
- BENEFIT: Das Thema Online verunsichert viele Verkäufer: durch fehlende Argumente wandern Kunden unnötigerweise ins Netz ab. Beratungsklau ist aller Munde, aber bei Umsatzklauf hört der Spaß auf. Test-Institute kritisieren immer wieder unfreundliche oder unprofessionelle Reaktionen wenn vom Kunden Produkt-Fotos im Geschäft gemacht werden, fehlende Individualität bei der Beratung und auf Beschwerden. In diesem Seminar geben wir Ihnen Werkzeuge an die Hand, mit denen Sie nicht nur Pro-Online-Argumente professionell entkräften und auf Beschwerden reagieren können, sondern dabei auch glückliche Kunden langfristig an sich binden.
- INHALTE:
 - Online Entstehung, Wachstum & Marktanteile (Transparenz)
 - Conversion Rate, Besucher-Kunden-Umwandlungs-Rate
 - Offline vs. Online, Pro & Contra
 - Refresher „Das erfolgreiche Verkaufsgespräch“
 - Erfolgreiche Verkäufer-Reaktion, wenn Kunde Fotos macht
 - Umgang Kundenreklamation, was ist Garantie & Gewährleistung?
 - Reaktion & Chance
 - Impulskäufe
- REFERENT/IN: Carsten Gövert & Team 
- PREIS: 200,00 € zzgl. MwSt.
- BUCHUNGS-NR:
 - Heilbronn: OO-HN-01
 - Hannover: OO-H-01
 - München: OO-M-01
- ANMELDESCHLUSS: 4 Wochen vor Seminarbeginn

TERMINE

München	26.09.2017	10:00 - 17:00
Heilbronn	28.09.2017	10:00 - 17:00
Hannover	10.10.2017	10:00 - 17:00

TRAINING ON THE JOB AKTIVES ERFOLGS-UPDATE 2.0

- ZIELGRUPPE: Betreutes Verkaufen auf der Fläche. Das Seminar auf der Verkaufsfläche ist eine zielführende Variante, die gelernten Inhalte direkt in der Praxis im Kundengespräch mit dem Verkäufer abzufragen und am lebenden Objekt (Kunde) umzusetzen. Der Verkäufer sowie der Inhaber/Filialleiter bekommen einen Gesprächsbewertungsbogen mit 21 Punkte. Der Trainer hält schriftlich fest, worin der Verkäufer gut ist und in welchen Bereichen Optimierungsbedarf besteht. Der Verkäufer kann dann die Zeit danach nutzen, um die Prozesse zu verbessern und im Verkaufs-Alltag die optimierten Punkte individuell umsetzen. So wird die Nachhaltigkeit gesteigert.
- INHALTE: Refresher Verkaufsbasics u. Wirtschaftlichkeit / Zusatzverkauf
 - 8 Ecken Collonil Academy Würfel, der Verkäufer-Leitfaden
 - Begleitung Verkaufsprozess auf der Fläche
 - Optimierung Verkaufsgespräch
 - Bewertungsbogen und Besprechung mit Verkäufer
- REFERENT/IN: Carsten Gövert & Team 
- PREIS: Trainer-Tages-Satz auf Anfrage
- BUCHUNGS-NR: TJ-01

INHOUSE SEMINAR!

TERMINE

Individuell nach Absprache / Inhouse-Seminar



MYSTERY SHOPPING ZUKUNFTS-CHECK

- **ZIELGRUPPE:** Der Testkauf ist ein ausgeklügeltes Instrument, das zur Sicherung von Qualität und Nachhaltigkeit konzipiert wurde. Der mit dem Fachhandel abgestimmte Fragenkatalog umfasst die Kriterien eines optimalen Verkaufsgesprächs – von der Begrüßung bis zum Zusatzverkauf. Die Verbesserungsmöglichkeiten (z.B. Artikel pro Bon) werden im Detail aufgezeigt und mit einem Maßnahmenkatalog mit visueller Darstellung des Mystery-Shopping-Ergebnisses in den verschiedenen Kategorien zur Kundenbindung und Umsatzsteigerung unterstützt. Eine Welle besteht aus drei Besuchen. Optimal ist ein regelmäßiger Abstand von zirka drei Monaten, damit die Umsetzung der Maßnahmen vom vorherigen Besuch ausgewertet werden und an der Feinjustierung gearbeitet werden kann. So können Sie gezielter an den Defiziten arbeiten und Maßnahmen zur Umsatzsteigerung und Kundenbindung planen. Immer nach der Prämisse: „Der Kunde verlässt das Geschäft mit einem nachhaltigen Einkaufserlebnis“.
- **INHALTE:** 7 Kategorien mit insg. 39 Fragen + Kunden-Eindruck
 - Filiale u. Warenpräsentation
 - Erscheinung u. Auftreten der Mitarbeiter
 - Empfang u. Begrüßung
 - Bedarfsanalyse u. Beratung, Schwerpunkt
 - Verkaufsabschluß
 - Kasse u. Verabschiedung
 - Rückgabe u. Abwicklung
 - Eindruck u. Empfehlung (Empfinden des Kunden)
 - 1 Welle beinhaltet 3 Testkäufe
 - transparente Auswertung / optimale Vergleichbarkeit
- **SCHWERPUNKT:** Verkaufsgespräch
- **TESTER:** unabhängige Testkäufer (Alter, Geschlecht etc.)
- **REFERENT/IN:** Carsten Gövert & Team 
- **PREIS:** 385,00 € zzgl. MwSt. pro Welle mit 3 Test-Käufe
- **BUCHUNGS-NR:** MS-01

**INHOUSE
SEMINAR!**

TERMINE

Individuell nach Absprache / Inhouse-Seminar

SOCIAL-MEDIA-WORKSHOP

WERDEN SIE FACEBOOK-, INSTAGRAM- UND WHATSAPP-EXPERTE!

- **ZIELGRUPPE:** Führungskräfte, Verkäuferinnen & Verkäufer
- **FACEBOOK:**
 - Update Facebook-Kennzahlen
 - Neue Formate und Richtlinien, Anzeigen erstellen mit dem Powereditor
 - Facebook Video
 - Erstellen sämtlicher Custom Audiences + Steigerung der Local Awareness durch neue Anzeigenformate
 - Best Practice
- **INSTAGRAM:**
 - Einführung/Einrichten des Accounts; Bedeutung von Instagram
 - Formate und Guidelines
 - Richtigen Content generieren und Instagram-Anzeigen erstellen
 - Best Practice
- **WHATSAPP:**
 - Einführung in WhatsApp
 - Richtige Nutzung für Unternehmen; WhatsApp-Verteiler erstellen
 - Einfache Bearbeitung in der Desktop-Version
- **REFERENT/IN:** Eva Remedios 
- **PREIS:** 199,00 € zzgl. MwSt.
- **BUCHUNGS-NR:**
 - Heilbronn: SM-HN-01
 - Hannover: SM-H-01
 - München: SM-M-01
- **ANMELDESCHLUSS:** 4 Wochen vor Seminarbeginn

TERMINE

Heilbronn	05.09.2017	10:00 - 17:00
München	07.09.2017	10:00 - 17:00
Hannover	12.10.2017	10:00 - 17:00

E-MAIL-ADRESS-RECRUITING

INHOUSE-SEMINAR: FÜR MITARBEITER UND FÜHRUNGSKRÄFTE IM VERKAUF UND KASSENPERSONAL

- ZIELGRUPPE: Führungskräfte, Verkäuferinnen & Verkäufer
 - Sie versenden an Stammkunden hohe Auflagen an Mailings und wollen auf Newsletter umstellen, um Porto zu sparen.
 - Die Mitarbeiter sind durch den persönlichen Kundenkontakt am besten geeignet die E-Mail-Adressen zu sammeln.
 - Mitarbeiter haben häufig „Hemmschwellen“ nach privaten Daten zu fragen.
 - Mitarbeiter bekommen oft ein „nein“ vom Kunden.
- INHALTE:
 - Die Teilnehmer erfahren die Hintergründe, wie sich das Medienverhalten von Kunden verändert hat.
 - Sie entwickeln ein Verständnis für neue Kommunikations-konzepte und verändern ihre Haltung zu neuen Medien. Dadurch erkennen die Mitarbeiter auch Chancen, die sich durch die neuen Medien ergeben.
 - Die Teilnehmer lernen, durch eine konkrete Vorgehensweise, Daten beim Kunden zu erfragen ohne bei den Kunden negative Reaktionen auszulösen. Dabei beseitigen sie Ihre eigenen Bedenken und Unsicherheiten und gewinnen Sicherheit durch Tipps & Tricks.
 - Die Mitarbeiter lernen, wie sie optimal reagieren, wenn der Kunden Bedenken äußert und dem Kunden Vertrauen und Sicherheit vermitteln.
 - Viele Praxisübungen
- REFERENT/IN: Jantje Nowodworski 
- PREIS: 199,00 € zzgl. MwSt.
- BUCHUNGS-NR:
 - Heilbronn: SM-HN-02
 - Hannover: SM-H-02
 - München: SM-M-02
- ANMELDESCHLUSS: 4 Wochen vor Seminarbeginn

TERMINE

Heilbronn	13.09.2017	10:00 - 17:00
München	16.10.2017	10:00 - 17:00
Hannover	10.11.2017	10:00 - 17:00

ANSPRECHPARTNER/-IN

SABU-SEMINARMANAGEMENT

Carola Weinmann
c.weinmann@sabu.de
Telefon: 07131/9737-461
Telefax: 07131/9737-490

INTERSPORT-SEMINARMANAGEMENT

Markus Britsch
mbritsch@intersport.de
Telefon: 07131/288 315
Telefax: 07131/288 316

ANMELDUNG

SABU-Seminare: Die Anmeldungen müssen schriftlich (per Mail, Fax oder Post) erfolgen und werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Bitte schicken Sie uns das beiliegende Anmeldeformular ausgefüllt und i.R. der entsprechenden Anmeldefrist zu.

INTERSPORT-Seminare: Sollten Sie Interesse an dem Programm der INTERSPORT-Akademie haben, wenden Sie sich bitte direkt an Herrn Markus Britsch.

ZIMMERRESERVIERUNG

Gerne übernehmen wir Ihre Zimmerreservierung. Bitte teilen Sie uns hierzu Ihre gewünschten An- und Abreisezeiten mit.

PREISE & LEISTUNGEN

Die Seminargebühren beinhalten folgende Leistungen:

- Referentengebühr
- Seminarunterlagen
- Verpflegung
- Raummiete
- Tagungstechnik

IHR VORTEILSPREIS BEI MEHRFACHBUCHUNGEN

Der erste von Ihnen angemeldete Teilnehmer bezahlt 100% der anfallenden Seminargebühr, jeder weitere Teilnehmer **nur noch 75%**. Diese Preise gelten ausschließlich für SABU-Seminare und beziehen sich auf Buchungen mehrerer Teilnehmer eines Unternehmens!



SEMINARBESTÄTIGUNG

Die Seminare finden nur statt, wenn die Mindestteilnehmerzahl erreicht ist, die bei jedem Seminar festgelegt wurde. Nach Anmeldeschluss erhalten Sie eine Seminarbestätigung mit Programmablauf und Informationen, die Ihre Anreise erleichtern. Wir bitten um Verständnis, dass wir uns eine Absage bei einer zu geringen Teilnehmerzahl oder Ausfall des Referenten vorbehalten müssen.

STORNIERUNG

Bei schriftlicher Stornierung bis 14 Tage vor Seminarbeginn entstehen Ihnen keine Kosten. Nach Ablauf dieser Frist berechnen wir Ihnen 50%, nach Seminarbeginn 100%. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers durch eine andere Person des gleichen Unternehmens ist selbstverständlich möglich.

ABRECHNUNG

Die Abrechnung erfolgt über die Zentralregulierung der RSB Retail+Service Bank GmbH. Das gilt auch für die INTERSPORT-Seminare. Unsere Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

INHOUSE-SEMINARE

Wir bieten alle SABU-Seminare gerne auch als Inhouse-Seminare an. Diese finden in Ihren Geschäftsräumen statt und können genau auf Ihre Anforderungen und Gegebenheiten abgestimmt werden. Wir beraten Sie gerne und stellen gemeinsam mit Ihnen Ihr ganz persönliches Seminar zusammen.

Lined area for writing dates and terms.

Wannenäckerstraße 50
74078 Heilbronn

Telefon 07131 9737 461
Telefax 07131 9737 490
E-Mail c.weinmann@sabu.de

SEMINARE 2017

SABU Schuh & Marketing GmbH
Carola Weinmann • Seminarmanagement
Wannenäckerstraße 50
74078 Heilbronn

ANMELDEFORMULAR

SEMINAR: _____ BUCHUNGSNUMMER: _____

TERMIN: _____ SEMINARORT: _____

WIR MELDEN FOLGENDE TEILNEHMER AN:

Name	Vorname	Position

BITTE BEACHTEN SIE DIE SEMINARINFORMATIONEN IM SEMINARPROGRAMM

ZIMMERRESERVIERUNG

EINZELZIMMER VON _____ BIS _____

DOPPELZIMMER VON _____ BIS _____

KEINE ÜBERNACHTUNG

ANREISE

PKW

BAHN

FLUGZEUG

ORT:	DATUM:	KUNDEN-NUMMER:
UNTERSCHRIFT:	FIRMA:	

Wannenäckerstraße 50
74078 Heilbronn

Telefon 07131 9737 461
Telefax 07131 9737 490
E-Mail c.weinmann@sabu.de

SEMINARE 2017

SABU Schuh & Marketing GmbH
Carola Weinmann • Seminarmanagement
Wannenäckerstraße 50
74078 Heilbronn

ANMELDEFORMULAR

SEMINAR: _____ BUCHUNGSNUMMER: _____

TERMIN: _____ SEMINARORT: _____

WIR MELDEN FOLGENDE TEILNEHMER AN:

Name	Vorname	Position

BITTE BEACHTEN SIE DIE SEMINARINFORMATIONEN IM SEMINARPROGRAMM

ZIMMERRESERVIERUNG

EINZELZIMMER VON _____ BIS _____

DOPPELZIMMER VON _____ BIS _____

KEINE ÜBERNACHTUNG

ANREISE

PKW

BAHN

FLUGZEUG

ORT:	DATUM:	KUNDEN-NUMMER:
UNTERSCHRIFT:	FIRMA:	



CO





 SABU

