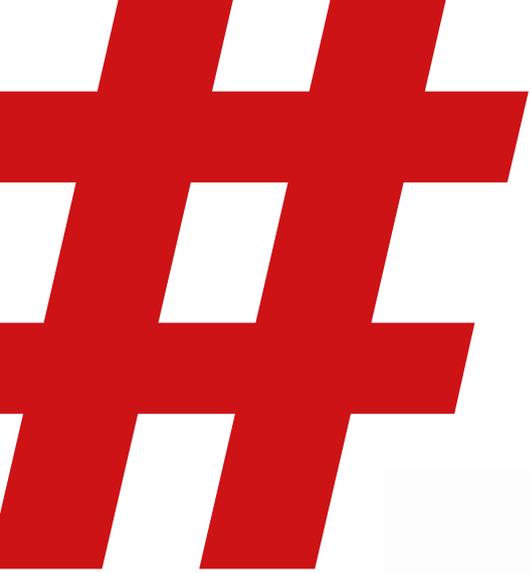

SABU SEMINARE 2018



SABU SCHUH &
MARKETING
GMBH®





**LUST AUF
SCHÖNE
SCHUHE**



VORWORT

KOMPETENT. PRAXISNAH. SPANNEND. UNSER SEMINARPROGRAMM 2018.



Liebe SABU-Mitglieder,

wir freuen uns, Ihnen heute unser aktuelles SABU-Seminarprogramm 2018 vorstellen zu können. Als Fachhändler wissen Sie, dass die Motivation und Ausbildung der Mitarbeiter die Basis für einen erfolgreichen Verkauf ist. Gut geschultes Personal, eine kompetente Beratung und ein perfektes Verkaufsgespräch machen den Schuhkauf zum Erlebnis für Ihre Kunden, das er so im Onlineshop nicht finden kann. Um den steigenden Anforderungen Ihrer Kunden und den Entwicklungen im Handel gerecht werden zu können, haben wir für unser Seminarprogramm 2018 wieder erstklassige Referentinnen und Referenten eingeladen, die aktuellste Themen praxisnah aufgearbeitet haben. Neben bewährten Seminaren widmen wir uns auch dem komplexen Bereich im Umgang mit Social Media und der Konkurrenz zum Onlineversand und wie Sie als Fachhändler darauf reagieren können.

Viele der Seminare sind so angelegt, dass sich ihre Inhalte auch für Quereinsteiger eignen. Die Seminare finden in München, Heilbronn und Hannover statt, so dass die Anreise für alle Teilnehmer überall aus Deutschland problemlos möglich ist. Nutzen Sie die Gelegenheit und bringen Sie Ihr Wissen und das Wissen Ihrer Mitarbeiter auf den neuesten Stand. Profitieren Sie als Experte von Experten - und damit auch für einen erfolgreichen Verkauf.

Seit kurzem halten wir Sie und Ihre Mitarbeiter mit unserem interaktiven Informationskanal SABU-Channel.de rund um das Thema Schuhe auf dem Laufenden. Das ist eine der Möglichkeiten, Ihr Fachwissen immer wieder einmal zu vertiefen und aufzufrischen. Unser Seminarprogramm 2018 gibt Ihnen die Möglichkeit, sich im persönlichen Kontakt mit unseren Referentinnen und Referenten noch intensiver mit allen Themen zu beschäftigen.

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldungen und darauf, Sie bald bei unseren Seminaren persönlich zu begrüßen.

Mit herzlichen Grüßen


Ihr Stephan Krug

REFERENTEN

Ein erstklassiger Referent kann vor allem eines: motivieren, mitnehmen und nachhaltig Wissen vermitteln. Unsere diesjährigen Referenten garantieren diese Anforderungen nicht nur, sie sind auch anerkannte und langjährige Meister ihres Fachs. Wir freuen uns, dass wir nicht nur Referentinnen und Referenten einladen konnten, die schon mehrfach unser Seminarprogramm mitgestaltet haben und bei unseren Fachhändlern bekannt und beliebt sind. Mit Melanie Gladbach (Content Managerin, SABU) konnten wir auch eine Referentin gewinnen, die das wichtige Thema „Social Media“ und den Umgang mit Facebook, Instagram und WhatsApp für den Schuheinzelhandel interessant darstellen wird.

Die beruflichen Erfahrungen und das Know-how rund um die Themen Kundenführung, Verkaufstraining, Marketing und spezielles Schuhfachwissen bieten viele neue Erkenntnisse, von denen Sie als Fachhändler und Ihre Mitarbeiter sowohl im Kundenkontakt als auch in der Geschäftsführung profitieren können. Dabei haben Sie auch Gelegenheit, im persönlichen Gespräch Ihre individuellen Fragen anzusprechen.

Auf den nachfolgenden Seiten stellen wir Ihnen die einzelnen Referentinnen und Referenten sowie ihre Unternehmen im persönlichen Portrait vor.

6 - 7 **COLLONIL ACADEMY** / VERKAUFSTRAINING

8 - 9 **NOW COMMUNICATIONS** / FULL-SERVICE WERBEAGENTUR

10 - 11 **SABINE OBERHARDT** / ERFOLGS- UND BALANCESTRATEGIN

12 - 13 **AREA MANAGEMENT GMBH** / VISUAL MERCHANDISING

14 - 15 **GIESLER** / MANAGEMENT

16 **LAUFGUT®** / KOMFORTSCHUH

17 **THE SHOE SOCIETY** / WARENKUNDE

17 **SABU** / SOCIAL MEDIA



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

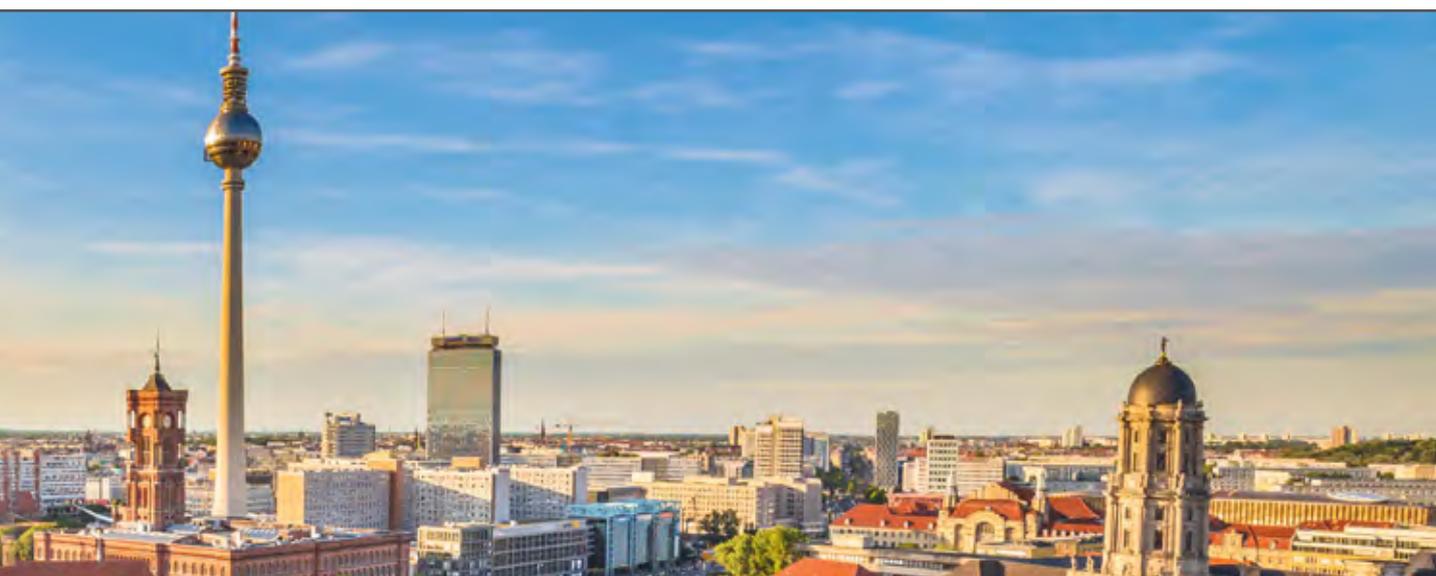
Um das Personal fachlich zu unterstützen, führen wir seit **40 Jahren Schulungen** im Einzelhandel durch. Bei 1.500 Schulungen im Jahr sind das über **60.000 Schulungen** und **180.000 geschulte Verkäufer**. Wir kennen den Schuhhandel und wir wissen, wie ein **perfektes Verkaufsgespräch** abläuft. Unsere 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.



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



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



3000 Teilnehmer Markenunabhängiges
seit 2014 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.

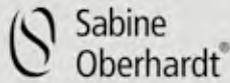
JANTJE NOWODWORSKI

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 Background für das Medienverhalten der Konsumenten und strategischer Marketingentwicklung.

SABINE OBERHARDT VERKAUFSTRAINING



Erfolg- und Balancestrategien für Menschen und Unternehmen

Ziele erreichen –
Mitarbeiter gewinnen –
Kunden begeistern!

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. Blumle, 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 Menschencode® vermittelt Sabine Oberhardt ihre ganzheitliche Methode, um Menschen zu entschlüsseln.

„17 Jahre Zuverlässigkeit, 17 Jahre Leidenschaft!“

AREA Management ist eine international tätige Agentur für ganzheitliches Visual Merchandising. Seit 17 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
Mölleweg 5
46509 Xanten
Fon: +49 (0) 28 01 – 98 72 1 – 0
Fax: +49 (0) 28 01 – 98 72 1 – 21

www.reamanagement.de
info@reamanagement.de
 [fb.com/
reamanagement](https://fb.com/reamanagement)

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



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 verantwortlichen 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.





TRAINER

SEMINARBEREICHE:

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

KAY WEGERHOFF

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.

Nach seinem Studium 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.



LUST AUF **Komfort**
WELLNESS FÜR IHRE FÜSSE



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 für etliche Schuheinzelhandelsunternehmen und Schuhhersteller im gesamten deutschsprachigen Raum.

TRAINER

SEMINARBEREICHE:

- WARENKUNDE
- SCHUH-DESIGN
- MODEWORKSHOPS

SABU SOCIAL MEDIA

MEHR AUF SEITE 26



MELANIE GLADBACH

ist seit Januar 2017 Content Manager beim SABU. Neben der Arbeit für die SABU-Online-Kanäle ist sie auch Ihre Ansprechpartnerin in Belangen rund um soziale Medien und Online-Plattformen. Von der Redaktionsarbeit bis hin zum Social-Media-Marketing hat sie in ihrer Laufbahn in einem jungen eCommerce-Unternehmen und verschiedenen Online-Redaktionen viele der bunten Facetten von Facebook und Co. kennengelernt. Auch der Einzelhandel kann mit sozialen Medien sein Marketing bunter gestalten. Aber vor allem auch effektiver und effizienter. Wie Sie soziale Medien authentisch und gewinnbringend für Ihr Unternehmen einsetzen können, erfahren Sie im Seminar „Social Media – Grundlagen für den Schuheinzelhandel“.

TRAINER

SEMINARBEREICHE:

- SOCIAL MEDIA



20 - 21 VERKAUFSTRAINING / **ENERGIE & MOTIVATION** / **MYSTERY SHOPPING**

22 - 23 KOMFORTSCHUHE / **ERFOLGREICH VERKAUFEN** / **RUND UM DEN FUSS**

24 OFFLINE VS. ONLINE / **FACHHANDEL VS. ONLINESHOP**

25 WARENKUNDE / **DAS SCHUHLÖFFEL-DIPLOM**

26 - 27 SOCIAL MEDIA / **SOCIAL MEDIA WORKSHOP** / **E-MAIL ADDRESS RECRUITING**

28 - 30 VISUAL MERCHANDISING / **STORYTELLING** / **GRUNDLAGENTRAINING** / **IDEENWERKSTATT**

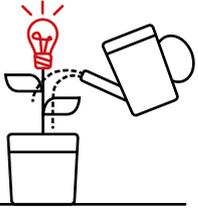
31 MANAGEMENT / **WIE MITARBEITER UND UNTERNEHMEN ZUR MARKE WERDEN**

36 - 39 INFORMATIONSKANAL / **SABU CHANNEL**

SEMINARE

Auch 2018 bieten wir Ihnen ein breitgefächertes Spektrum an Seminaren, die sich mit allen relevanten Themen rund um Verkauf, Kunden- und Geschäftsführung sowie Kundenbindung und Pflege des Kundenstamms beschäftigen. Dazu gehören auch die wichtigen Themen Umgang mit „Social Media“ oder die Akquise von Kunden-Mailadressen. Neu sind auch ein Grundlagentraining zum Thema Dekoration und eine Ideenwerkstatt.

Das Seminarangebot umfasst beispielsweise Seminare für Auszubildende, das beliebte „Schuhlöffel-Diplom“, Verkaufstraining, Kundenkommunikation, Marketingstrategien und Merchandising bis hin zum immer wichtiger werdenden Umgang des Fachhandels mit der Konkurrenz im Onlineshop. Die elf Seminare finden zumeist eintägig mit jeweils drei Terminen in München, Heilbronn und Hannover statt. So können Sie bequem je nach Anfahrt an den Seminaren teilnehmen, ohne ein Thema zu verpassen. Wählen Sie in aller Ruhe die für Sie relevanten Seminare aus. Mit dem beigefügten Anmeldeformular können Sie Ihre Teilnahme bequem buchen: per Mail, Fax oder Post. Für weitere Fragen steht Ihnen unser SABU-Seminarmanagement gern zur Verfügung. Die Ansprechpartner finden Sie unter dem Kapitel „Seminarinformation“.



ENERGIE & MOTIVATION DAS ERFOLGSGEHEIMNIS IM VERKAUF

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.

ZIELGRUPPE	Verkäufer/innen
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> • Energie- und Kraftgewinnung für einen erfolgreichen Verkauf • Energieräuber – wie Sie Kraft gewinnen • Kraftvolle Körpersprache – so gehören Sie zu den Gewinnern • Vertrauen schaffen • Ablauf eines Verkaufsgespräches • Fragetechniken • Power Talking • Die Macht der Ziele • Das Geheimnis der Eigenmotivation • Einzel- und Gruppentraining
REFERENT/IN	Sabine Oberhardt
PREIS	200,00 € zzgl. MwSt.
BUCHUNGSNR.	<ul style="list-style-type: none"> • Heilbronn: VT-HN-01 • München: VT-M-01 • Hannover: VT-H-01
ANMELDESCHLUSS	4 Wochen vor Seminarbeginn

TERMINE	HEILBRONN	19. APRIL 2018	10.00 – 17.00 UHR
	MÜNCHEN	04. JUNI 2018	10.00 – 17.00 UHR
	HANNOVER	15. OKTOBER 2018	10.00 – 17.00 UHR

MYSTERY SHOPPING ZUKUNFTSCHECK



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 circa 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	<ul style="list-style-type: none">• Filiale und Warenpräsentation• Erscheinung und Auftreten der Mitarbeiter• Empfang und Begrüßung• Bedarfsanalyse und Beratung• Verkaufsabschluss• Kasse und Verabschiedung• Rückgabe und Abwicklung• Eindruck und Empfehlung (Empfinden des Kunden)• 1 Welle beinhaltet 3 Testkäufe• transparente Auswertung / optimale Vergleichbarkeit
SCHWERPUNKT	Verkaufsgespräch
TESTER	unabhängige Testkäufer (Alter, Geschlecht etc.)
REFERENT/IN	Collonil Academy
PREIS	385,00 € zzgl. MwSt. pro Welle mit 3 Test-Käufen
BUCHUNGSNR.	MS-01

TERMINE **INDIVIDUELL NACH ABSPRACHE / INHOUSE SEMINAR**



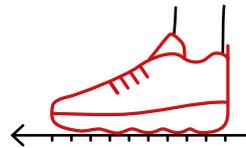
KOMFORTSCHUHE ERFOLGREICH VERKAUFEN

Insbesondere beim Verkauf von Komfortschuhen benötigen Sie neben 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.

ZIELGRUPPE	Verkäufer/innen
ANSATZPUNKTE	<ul style="list-style-type: none"> • Gezielte Ermittlung von Kaufmotiven • Erstellung zielgerichteter Warenangebote für Ihre Kunden • Verbesserte Argumentation
INHALT	<ul style="list-style-type: none"> • 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 – Weitensysteme im Komfortschuhbereich
REFERENT/IN	Kay Wegerhoff
PREIS	200,00 € zzgl. MwSt.
BUCHUNGSNR.	<ul style="list-style-type: none"> • Heilbronn: KS-HN-01 • München: KS-M-01 • Hannover: KS-H-01
ANMELDESCHLUSS	4 Wochen vor Seminarbeginn

TERMINE	HEILBRONN	27. FEBRUAR 2018	10.00 – 17.00 UHR
	MÜNCHEN	16. MAI 2018	10.00 – 17.00 UHR
	HANNOVER	17. OKTOBER 2018	10.00 – 17.00 UHR

TREND KOMFORTSCHUH RUND UM DEN FUSS



Jeder Fuß ist einzigartig. Umso wichtiger ist es, für jeden Fuß den passenden Schuh zu finden. Sie vertiefen in diesem Workshop die Themen 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. Der Kurs soll Ihnen helfen, Fehlstellungen zu erkennen und Lösungen für Ihre Kunden abzuleiten. Ziel ist die Verbesserung Ihrer Kompetenz und Sicherheit in der Beratung von Kunden mit orthopädischen Beschwerden.

ZIELGRUPPE	Verkäufer/innen
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Theoretische und praktische Ermittlung von Fußfehlstellungen• Exkurs Orthopädienschuhtechnik – 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.
BUCHUNGSNR.	<ul style="list-style-type: none">• Heilbronn: KS-HN-02• München: KS-M-02• Hannover: KS-H-02
ANMELDESCHLUSS	4 Wochen vor Seminarbeginn

TERMINE	HEILBRONN	28. FEBRUAR 2018	10.00 – 17.00 UHR
	MÜNCHEN	17. MAI 2018	10.00 – 17.00 UHR
	HANNOVER	18. OKTOBER 2018	10.00 – 17.00 UHR



FACHHANDEL VS. ONLINESHOP

BERATUNGSKLAU ODER UMSATZKLAU

Das Thema Online verunsichert viele Verkäufer: durch fehlende Argumente wandern Kunden unnötigerweise ins Netz ab. Beratungsklau ist in aller Munde, aber bei Umsatzklauf hört der Spaß auf. Test-Institute kritisieren immer wieder unfreundliche oder unprofessionelle Reaktionen des Verkaufspersonals, wenn von Kunden auf Grund fehlender, individueller Beratung oder aus Unzufriedenheit heraus Produkt-Fotos im Geschäft gemacht werden. 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.

ZIELGRUPPE	Führungskräfte, Verkäufer/innen
INHALT	<ul style="list-style-type: none"> • 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	Collonil Academy
PREIS	200,00 € zzgl. MwSt.
BUCHUNGSNR.	<ul style="list-style-type: none"> • Heilbronn: OO-HN-01 • München: OO-M-01 • Hannover: OO-H-01
ANMELDESCHLUSS	4 Wochen vor Seminarbeginn

TERMINE	HEILBRONN	19. SEPTEMBER 2018	10.00 – 17.00 UHR
	MÜNCHEN	18. SEPTEMBER 2018	10.00 – 17.00 UHR
	HANNOVER	20. SEPTEMBER 2018	10.00 – 17.00 UHR

DAS SCHUHLÖFFEL-DIPLOM



In diesem Seminar erfahren Sie alles Wissenswerte um das Produkt „Schuh“. Sie lernen, wesentliche Teile und modische Details am Schuh zu erkennen und zu benennen. Die Funktion von Verschlüssen und anderen Details sollen Sie erklären können und den Aufbau eines Schuhs erfassen. Wichtig ist es auch, Produktionsfehler zu erkennen. Wir schulen Ihr Verständnis für den Werkstoff Leder und vermitteln Ihnen die Unterschiede verschiedener Lederarten und Materialien, aus denen Schuhe hergestellt werden. Zum Seminarinhalt gehört auch das Thema „Herstellungsfaktoren“ sowie der richtige Umgang mit Pflegemitteln und vieles mehr.

ZIELGRUPPE	Verkäufer/innen Auszubildende Neu- und Quereinsteiger/innen im Schuhhandel Inhaber/innen, Geschäftsführer/innen, Einkäufer/innen, Interessierte
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> • Der Schuh und seine Bestandteile: Wissenswertes rund um den Schuh vom Absatz bis zum Zwickeinschlag • 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.
BUCHUNGSNR.	<ul style="list-style-type: none"> • Heilbronn: WK-HN-01 • München: WK-M-01 • Hannover: WK-H-01
ANMELDESCHLUSS	4 Wochen vor Seminarbeginn

			TAG 1	TAG 2
TERMINE	HEILBRONN	03. - 04. DEZEMBER 2018	10.00 - 17.00	9.00 - 16.00 UHR
	MÜNCHEN	05. - 06. DEZEMBER 2018	10.00 - 17.00	9.00 - 16.00 UHR
	HANNOVER	11. - 12. JUNI 2018	10.00 - 17.00	9.00 - 16.00 UHR



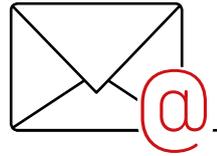
SOCIAL MEDIA WORKSHOP

GRUNDLAGEN FÜR DEN SCHUHEINZELHANDEL

ZIELGRUPPE	Führungskräfte, Verkäufer/innen
FACEBOOK	Ihr Online-Treffpunkt <ul style="list-style-type: none">• Dubletten, Fakes und Stolpersteine• Einrichten eines rechtssicheren Accounts• Planung und Erstellung von Beiträgen• Community Management – Lob und Kritik• Local Awareness, Post-Push und Custom Audience-Anzeigen
INSTAGRAM	Ihr mobiles Schaufenster <ul style="list-style-type: none">• Einrichten eines rechtssicheren Business-Accounts• Regionalität im globalen Bildportal• Storys und Postings - Content, der inspiriert• Influencer und Anzeigen – bezahlte Reichweite nutzen
WHATSAPP	Ihr Smartphone-Service <ul style="list-style-type: none">• Mehrwert für Unternehmen• Erstellen von Versandlisten• Versteckte Tipps & Tricks
REFERENT/IN	Melanie Gladbach
PREIS	199,00 € zzgl. MwSt.
BUCHUNGSNR.	<ul style="list-style-type: none">• Heilbronn: SM-HN-01• München: SM-M-01• Hannover: SM-H-01
ANMELDESCHLUSS	4 Wochen vor Seminarbeginn

TERMINE	HEILBRONN	4. SEPTEMBER 2018	10.00 – 17.00 UHR
	MÜNCHEN	11. SEPTEMBER 2018	10.00 – 17.00 UHR
	HANNOVER	6. SEPTEMBER 2018	10.00 – 17.00 UHR

E-MAIL ADDRESS RECRUITING INHOUSE-SEMINAR



Die Vorteile für den Einsatz von digital versendeten Newslettern oder des E-Mail-Kontakts zum Kunden liegen auf der Hand. Auch WhatsApp als Kommunikationskanal bietet sich zur Kundenpflege an. Voraussetzung dafür sind der Erhalt und die Pflege von E-Mail-Adressen und Handynummern. Das Seminar vermittelt dafür die Grundlagen.

ZIELGRUPPE	Führungskräfte, Verkäufer/innen
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Erkennen und Verstehen des aktuellen Medienverhaltens von Kunden• Konkrete Ansprache der Kunden, um die gewünschten Daten zu erhalten• In drei Schritten zum Erhalt von E-Mail-Adressen und Handynummern der Kunden• Geschulter Umgang mit kritischen Kundenaussagen dank der so genannten „Judotechnik“
REFERENT/IN	NOW Communication
PREIS	199,00 € zzgl. MwSt.
BUCHUNGSNR.	<ul style="list-style-type: none">• Heilbronn: SM-HN-02• München: SM-M-02• Hannover: SM-H-02
ANMELDESCHLUSS	4 Wochen vor Seminarbeginn

TERMINE	HEILBRONN	19. JUNI 2018	10.00 – 17.00 UHR
	MÜNCHEN	10. APRIL 2018	10.00 – 17.00 UHR
	HANNOVER	03. SEPTEMBER 2018	10.00 – 17.00 UHR



GRUNDLAGENTRAINING DEKORATION

Gestalte – doch nicht am Ziel vorbei; das Inszenieren von Produkten ist eine Kunst, doch auch einfach nur Handwerk. Wir machen Einzelhändler zu Gestaltern. Im Basic-Seminar für die Gestaltung von visuellem Marketing vermitteln wir die Grundlagen für die erfolgreiche Inszenierung von Produkten: Qualifikation für erfolgreiche Dekoration, Praxis-Trainings für sichere Routine, Hintergrundwissen über die Dekoration. Für Schaufenster-, Eingangs-, Faszinations- und Innenraumdecoration. Vor allem für die Zielgruppen Visual Merchandiser, Handelsfachwirte und alle Führungskräfte in Handel und Industrie.

ZIELGRUPPE	Unternehmer/innen, Führungskräfte, Verkäufer/innen
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> • Unterschiedliche Fenstertypen • Konzepte je Geschäftscharakter • Vorgehensweise step by step • Warenauswahl und Stylingmethoden • Details herausarbeiten • Routine gewinnen • Arbeiten mit der Deko-Checkliste
ZIELE	<ul style="list-style-type: none"> • Kenntnis der wichtigsten Tools im Bereich der Dekoration • Die wichtigsten Bereiche und Arbeiten kennenlernen • Wahrnehmungspsychologie anwenden • Handwerkszeug, Material und Abläufe • Konzepttreu – was 360 ° ausmacht
REFERENT/IN	Marlies Niehuis / Anja Müller
PREIS	290,00 € zzgl. MwSt.
BUCHUNGSNR.	<ul style="list-style-type: none"> • Heilbronn: VM-HN-01 • München: VM-M-01 • Hannover: VM-H-01
ANMELDESCHLUSS	4 Wochen vor Seminarbeginn

TERMINE	HEILBRONN	21. FEBRUAR 2018	9.00 – 17.30 UHR
	MÜNCHEN	07. MÄRZ 2018	9.00 – 17.30 UHR
	HANNOVER	07. FEBRUAR 2018	9.00 – 17.30 UHR

VISUAL MERCHANDISING STORYTELLING



Optimales Know-how für Praxis und Argumentation von Visual Merchandising. Flächen müssen Kunden begeistern. Visual Merchandising entwickelt sich weiter, zu einem der wichtigsten Bausteine im Marketingmix des Handels. Wir vermitteln im Rahmen unserer Visual-Merchandising-Grundlagen-Schulung das notwendige Know-how für erfolgreiches Visual Merchandising.

ZIELGRUPPE	Unternehmer/innen, Führungskräfte, Verkäufer/innen
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Grundlagen des Visual Merchandising• Wahrnehmungspsychologische Grundlagen• Neuromarketing: Zielgruppengerechtes Arbeiten• Warenpräsentation im Detail (je nach Zielgruppe mit Branchenschwerpunkten Fashion, Sport, Schuhe, Accessoires, Lederwaren, Home, Beauty, Hartwaren)• Nutzenorientierte Argumentation von VM• Erarbeitung und Argumentation von Präsentationsvorschlägen
ZIELE	<ul style="list-style-type: none">• Kenntnis der wichtigsten Tools im Visual Merchandising• Sicherheit in der praktischen Umsetzung auf der Fläche (Flächenaufbau und -struktur im Saisonverlauf)• Hintergrund-Know-how zur Argumentation des durchgeführten Visual Merchandisings
REFERENT/IN	Marlies Niehuis / Anja Müller
PREIS	290,00 € zzgl. MwSt.
BUCHUNGSNR.	<ul style="list-style-type: none">• Heilbronn: VM-HN-02• München: VM-M-02• Hannover: VM-H-02
ANMELDESCHLUSS	4 Wochen vor Seminarbeginn

TERMINE	HEILBRONN	20. FEBRUAR 2018	9.00 – 17.30 UHR
	MÜNCHEN	06. MÄRZ 2018	9.00 – 17.30 UHR
	HANNOVER	06. FEBRUAR 2018	9.00 – 17.30 UHR



SEMINAR IDEENWERKSTATT

In unserem Seminar zeigen wir Ihnen die Tücken des „Design-Denkens“ auf und helfen Ihnen, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren. Lernen Sie, was zu einem guten Visual Merchandising-Konzept dazugehört und wie Sie es aufsetzen. Da Inspiration nicht von Ungefähr kommt, zeigen wir Ihnen auch, wo Sie nachschauen müssen, um Trends für Fenster, Innenraum-Gestaltung und die Warenpräsentation zu finden. Und wie Sie diese Ideen in funktionierendes Storytelling packen, um sie crossmedial für Frequenz- und Kauf-Impulse zu nutzen. Mit strategischen Timetables und Aktionsplänen bringen Sie letztendlich die PS auf die Straße.

ZIELGRUPPE	Unternehmer/innen, Führungskräfte, Verkäufer/innen
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Inspirationen im VM• Blogs & Newsletter• Jahresplanung – Was? Wann? Welche Story?• Workshop Aktionsplanung „von der Idee bis zur Umsetzung“• Workshop Erstellung eines Moodboards• Workshop Erstellung eines Timetables
REFERENT/IN	Marlies Niehuis / Anja Müller
PREIS	290,00 € zzgl. MwSt.
BUCHUNGSNR.	<ul style="list-style-type: none">• Heilbronn: VM-HN-03• München: VM-M-03• Hannover: VM-H-03
ANMELDESCHLUSS	4 Wochen vor Seminarbeginn

TERMINE	HEILBRONN	17. APRIL 2018	9.00 – 17.30 UHR
	MÜNCHEN	28. JUNI 2018	9.00 – 17.30 UHR
	HANNOVER	15. MAI 2018	9.00 – 17.30 UHR

WIE MITARBEITER UND UNTERNEHMEN ZUR MARKE WERDEN



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 somit die langfristige Kundenbindung? Wie kann die Personalproduktivität erhöht werden? Welcher Führungsstil mobilisiert die Potenziale des gesamten Teams?

ZIELGRUPPE	Unternehmer/innen, Geschäftsführer/innen, Entscheider
ANSATZPUNKTE	<ul style="list-style-type: none"> • Die Teilnehmer erwerben Kenntnisse, die ihnen helfen, das eigene Unternehmen zur Marke aufzubauen. • Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf Techniken der Verkaufsberatung, die im Konkurrenzumfeld den entscheidenden Unterschied machen. • Spezielle Strategien zur Teamführung werden thematisiert, welche die Leistungskraft und Motivation der Belegschaft überdurchschnittlich steigern.
INHALT	<ul style="list-style-type: none"> • 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
PREIS	200,00 € zzgl. MwSt.
BUCHUNGSNR.	• Heilbronn: FT-HN-01
ANMELDESCHLUSS	4 Wochen vor Seminarbeginn



KOSTENFREIER
SCHNUPPERTAG!

TERMIN **HEILBRONN** **13. APRIL 2018** **10.00 – 16.00 UHR**

SEMINARINFORMATIONEN

ANSPRECHPARTNER/IN

SABU-SEMINARMANAGEMENT

Carola Weinmann
c.weinmann@sabu.de
Tel 07 13 1 . 97 37 461
Fax 07 13 1 . 97 37 490

INTERSPORT-SEMINARMANAGEMENT

Markus Britsch
mbritsch@intersport.de
Tel 07 13 1 . 28 83 15
Fax 07 13 1 . 28 83 16

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.

DIE SEMINARGEBÜHREN BEINHALTEN FOLGENDE LEISTUNGEN

- Referentengebühr
- Seminarunterlagen
- Verpflegung
- Raummiete
- Tagungstechnik

IHR VORTEILSPREIS BEI MEHRBUCHUNG

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

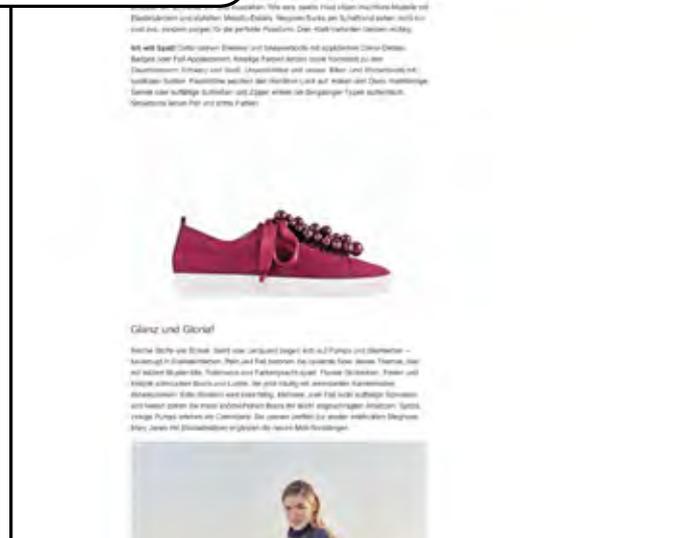
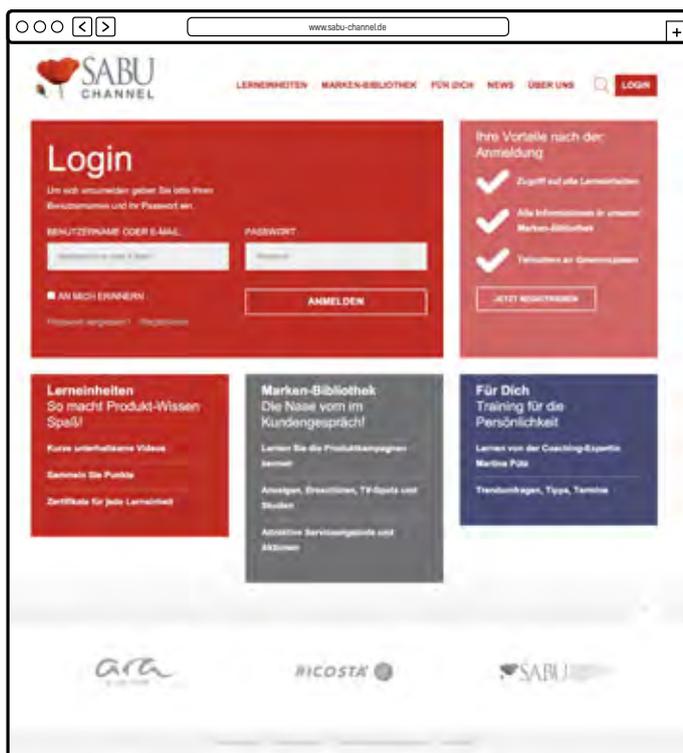
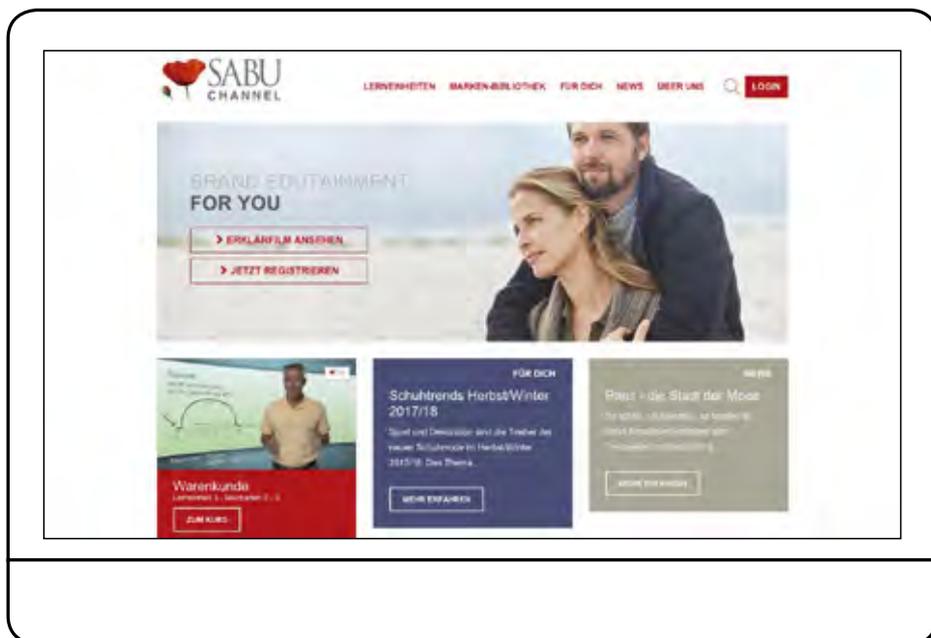
Wir bieten alle SABU-Seminare gerne auch als Inhouse-Seminare an. Diese finden in Ihren Geschäftsräumen statt und können genau auf Ihre Anforderungen und Gegebenheiten abgestimmt werden. Wir beraten Sie gerne und stellen gemeinsam mit Ihnen Ihr ganz persönliches Seminar zusammen.

Seit dem 1. September ist SABU-CHANNEL online. Der interaktive Informationskanal ist von Experten für Experten im Schuhfachhandel. Hier finden Sie kompakt zusammengefasstes Produktwissen, interessante Hintergrundinformationen und das Neueste rund um Schuhe aus allen Bereichen. In kurzen Lerneinheiten, die gemeinsam mit Unternehmen der Schuhindustrie entwickelt werden, können Sie Ihr Wissen vertiefen und auffrischen. Kurzweilige Videos vermitteln die wichtigsten Fakten und interessante Marken-Stories. Im umfassenden News-Bereich erfahren Sie alles Wissenswerte über Schuhe und Mode, Kundenverhalten und Kundenwünsche sowie über Selbstmanagement. Nicht nur Sie als Geschäftsführer profitieren vom SABU CHANNEL, auch Ihre Mitarbeiter können sich mit ihrer E-Mailadresse anmelden und dieses schnelle Update und die systematische Fortbildung online nutzen. Wir richten Ihnen auch gern die Login-Daten für sich und Ihre Mitarbeiter im System ein – sprechen Sie Ihren Berater darauf an.

SABU CHANNEL



DER INTERAKTIVE INFORMATIONSKANAL SABU-CHANNEL.DE



SABU-Geschäftsführer Stephan Krug ist vom SABU-Channel als interaktivem Informationskanal überzeugt:

FACHWISSEN RUND UM DEN SCHUH IST DIE BASIS FÜR EINE GUTE BERATUNG! UND DIESE IST EIN WICHTIGER STANDPFEILER DES STATIONÄREN HANDELS. MIT DEM SABU-CHANNEL HAT JEDE MITARBEITERIN UND JEDER MITARBEITER IM SCHUHHANDEL DIE CHANCE, SICH DIESES WISSEN – EGAL WANN UND WO – ANZUEIGNEN.

ICH WÜNSCHE MIR, DASS DER SABU-CHANNEL SICH SCHNELL ETABLIERT ... UND ZWAR IM HANDEL UND BEI UNSEREN PARTNERN AUS DER SCHUHINDUSTRIE. FÜR DIESE WURDE DIE BRAND-EDUTAINMENT-PLATTFORM AUFGEBAUT UND SIE BIETET EINE EINMALIGE CHANCE, MARKENSPEZIFISCHES KNOW-HOW DIREKT UND OHNE UMWEGE IN JEDES EINZELNE SCHUHGESCHÄFT ZU TRANSPORTIEREN.

Die aktuellen Kurse vermitteln wichtiges Basiswissen im Schuhfachhandel. Mit einer Lernkontrolle am Ende können die Teilnehmer Punkte sammeln und erhalten für das erfolgreiche Absolvieren ein Zertifikat.

In der Markenbibliothek präsentieren Hersteller ergänzend ihre Produktkampagnen.

Ergänzt wird der Informationskanal mit unternehmensspezifischen Informationen zum SABU, zu Waren- und Marketingangeboten sowie Seminaren und Veranstaltungen.

Der SABU-Channel bietet ein schnelles Update rund um den Schuh und eine systematische Fortbildung in einem. Es ist eine neue Form des Lernens, die es den Mitarbeitern überlässt, wann und wo es geschieht, denn der Bildungskanal ist sowohl auf dem PC oder dem Tablet als auch auf dem Smartphone nutzbar.

ANMELDEFORMULAR SABU SEMINARE 2018

SABU SCHUH & MARKETING GMBH

Carola Weinmann

Seminarmanagement

Wannenäckerstraße 50

74078 Heilbronn

Tel 07131 . 97 37 461

Fax 07131 . 97 37 490

E-Mail c.weinmann@sabu.de

SEMINAR _____

BUCHUNGSNUMMER _____

TERMIN _____

SEMINARORT _____

WIR MELDEN FOLGENDE TEILNEHMER AN

NAME

VORNAME

POSITION

NAME	VORNAME	POSITION

ZIMMERRESERVIERUNG

EINZELZIMMER VON _____ BIS _____

DOPPELZIMMER VON _____ BIS _____

KEINE ÜBERNACHTUNG

ANREISE

PKW

BAHN

FLUGZEUG

ORT _____ DATUM _____ KUNDEN-NR. _____

UNTERSCHRIFT _____ FIRMA _____

BITTE BEACHTEN SIE DIE SEMINARINFORMATIONEN IM SEMINARPROGRAMM!



Geschäftsführer Stephan Krug · Sitz der Gesellschaft: Heilbronn · Amtsgericht Stuttgart HRB 720951

RSB-Bank Kornwestheim · IBAN DE49 6042 2000 0000 9310 04 · BIC SABUDES1 · USt-IdNr. DE249271389

ANMELDEFORMULAR SABU SEMINARE 2018

SABU SCHUH & MARKETING GMBH

Carola Weinmann

Seminarmanagement

Wannenäckerstraße 50

74078 Heilbronn

Tel 07131 . 97 37 461

Fax 07131 . 97 37 490

E-Mail c.weinmann@sabu.de

SEMINAR _____

BUCHUNGSNUMMER _____

TERMIN _____

SEMINARORT _____

WIR MELDEN FOLGENDE TEILNEHMER AN

NAME

VORNAME

POSITION

NAME	VORNAME	POSITION

ZIMMERRESERVIERUNG

EINZELZIMMER VON _____ BIS _____

DOPPELZIMMER VON _____ BIS _____

KEINE ÜBERNACHTUNG

ANREISE

PKW

BAHN

FLUGZEUG

ORT _____ DATUM _____ KUNDEN-NR. _____

UNTERSCHRIFT _____ FIRMA _____

BITTE BEACHTEN SIE DIE SEMINARINFORMATIONEN IM SEMINARPROGRAMM!



SIE FINDEN UNS AUF





WANNENÄCKERSTRASSE 50

74078 HEILBRONN

WWW.SABU-VERBUNDGRUPPE.DE

WWW.SABU.DE - DIE REGIONALE
SUCHPLATTFORM FÜR SCHUHE

