

## Verkaufstraining

### Mitarbeiter im Großmarkt Standverkauf Obst + Gemüse

Freude an der Arbeit - Spaß am Verkauf

"Sag es mir und ich werde es vergessen,  
zeig es mir und ich werde mich daran erinnern,  
lass es mich tun und ich werde es können."  
*Konfuzius*

Seite 1 von 3

#### Die Situation

Der Verkauf auf einem Obst- und Gemüse - Großmarkt (O+G) an einem offenen Verkaufsstand ist ein wichtiger Absatzbereich für Großhändler. Der Verkauf findet in den frühen Morgenstunden statt. Der Standaufbau beginnt ab Mitternacht und die Standverkäufer sind darauf eingerichtet, dass ihre Kunden über den Großmarkt gehen, sich informieren, bei ihrer Firma bestimmte Produkte nachfragen und kaufen oder auch nicht.

Die Verkäufer geben Preisauskünfte, notieren die Waren und sorgen für den organisatorischen Ablauf. Es gibt verschiedene Verkaufsstrategien, bei der interessantesten handelt das Unternehmen mit Ware gehobener Qualität und verkauft (nach Möglichkeit) weniger über den Preis. Den Umgang am Stand sowohl zwischen Kollegen als auch mit Kunden kann man in dieser Branche als eher einfach strukturiert und „rau aber herzlich“ bezeichnen.

Die Schaffung positiver Kundenerfahrungen zum Aufbau einer emotionalen Bindung zwischen Käufer und Anbieter ist vorrangiges Ziel. Aus zufriedenen Kunden sollen loyale Kunden und aus loyalen Kunden „begeisterte Botschafter“ des Produkts oder des Anbieters gemacht werden.

Dies gelingt, wenn die Mitarbeiter aus sich selbst heraus motiviert sind. Wie sieht das aus? Das Unternehmen schafft den Mitarbeitern Freiraum für Begeisterung, Energie und Spaß. Sie führen nach neueren Erkenntnissen zu besserem Verkaufserfolg. Freude am Verkauf ist der Motor, Produktqualität das Getriebe, die Begegnung mit dem Kunden der Anlass. Diese Erkenntnisse nutzen wir in unserem Konzept. Wir geben der Begegnung einen neuen (Erlebnis-) Charakter.

Ziel des Trainings ist es, die Standverkäufer im Umgang mit den verschiedenen Menschentypen zu schulen und aktives Verkaufen zu trainieren, Leidenschaft und Motivation für die eigene Ware ´rüber zu bringen und mit den Interessen des Kunden zu verknüpfen.

Wir berücksichtigen in den Trainingseinheiten, dass die Standverkäufer nur in kurzen Zeiteinheiten (2-4 Stunden) und nach dem Schließen des Standes aus dem Verkauf genommen werden können um das neue Verkäuferverhalten zu üben. Wir begleiten den Transfer, wenn das Verkaufsteam das Geübte und Gelernte in die tägliche Praxis überträgt und mitnimmt.

#### Das Konzept

Beim Start des ersten Trainingsmoduls beobachten und befragen wir die Mitarbeiter vor Ort und während ihrer Arbeit. Wir stellen dabei fest, wie Mitarbeiter ihre Arbeit verrichten und wie ihr Umgang mit den Kunden ist. Beim gleichen Termin kurz-interviewen wir ebenfalls einige Kunden. Die Ergebnisse aus diesen Analysen fließen in das Training ein, so dass eine intensive praxisbezogene Trainingssituation geschaffen wird.

An zwei aufeinanderfolgenden Wochen werden Trainingseinheiten nach Arbeitsende der Verkaufsstände abgehalten. Diese Module dienen der praxisbezogenen Vermittlung von der Freude an der Arbeit und dem Spaß am Verkaufen.

Im vierten Modul begleiten wir die Mitarbeiter an ihren Arbeitsplatz und geben ihnen direkt und individuell Feedback für ihre weitere Verkaufstätigkeit und Entwicklung.

## **Verkaufstraining von Mitarbeitern im Standverkauf O+G**

Freude an der Arbeit - Spaß am Verkauf

### **Aus dem Inhalt**

- Modul 1: „Tatort“: Standverkauf  
Analyse vor Ort einschließlich Vor- und Nachbereitung der Erkenntnisse
- Modul 2: Kick off – Training - Schwerpunktthemen:  
Wähle Deine Einstellung  
Mach Dir und Deinem Kunden gute Laune
- Modul 3 Folgetraining - Schwerpunktthemen:  
Spiel` mit den anderen– das Spiel arbeitet für Dich  
Mach` Deinem Kunden eine Freude
- Modul 4 Training und Coaching „on the Job“ Schwerpunktthema:  
Sei präsent in Deinem Job, gib dem Kunden was er wollte...  
und noch ein bisschen mehr ...

### **Organisation**

Dieses Konzept sieht vor, dass mindestens neun bis maximal zwölf Mitarbeiter von einem Großmarktstandort an diesem Training teilnehmen. Dadurch wird die Analyse vor Ort und die Begleitung an den Arbeitsplatz ermöglicht. Am jeweiligen Großmarkt wird der genaue Tagungsort nach Ausbuchung des Trainings den Teilnehmern bekannt gegeben.

### **Trainerinnen**

Claudia Winkler, Dipl.-Betriebswirtin, Teamtrainerin, Beraterin mit über 25jähriger Branchenerfahrung im Fruchthandel, Referentin Seminar Fruchthandelskaufmann.

Co-Trainer: Myriam Bernardi, MyB Coach, Kommunikation und Coach seit 1985, HDI-Trainerin und Team-Trainerin, Fruchterfahrungen mit SANZA Fruit from the Southern Hemisphere.

### **Veranstaltungsort und Termine**

#### **Frischezentrum Frankfurt April Mai:**

Termine jeweils Mittwoch 27.4., 4.5., 11.5. + 18.5.

Josef-Eicher-Str. 10, 60437 Frankfurt

Weitere Termine bitte anfragen.

### **Kosten pro Teilnehmer**

596,00 € je Teilnehmer inkl. 19% Mehrwertsteuer (mind. 9 – max. 12 Teilnehmer)

### **Zahlungsvereinbarung:**

Die Teilnehmergebühr ist im Voraus zu entrichten nach Erhalt der Rechnung, Zahlungseingang bis zwei Tage vor Beginn des Trainings.

Abmeldungen bis 16 Tage vor Trainingsbeginn sind kostenfrei, danach wird die volle Teilnehmergebühr fällig.

**Dieses Angebot ist über den hessischen Qualifizierungsscheck förderfähig.** Informationen dazu erhalten Sie auch unter [www.Qualifizierungsschecks.de](http://www.Qualifizierungsschecks.de)

**Anmeldung über CJW: Frau Winkler Telefon 06403 8964**

Langgöns, den 20.3.2011