

## › Pilotseminar ‹

### Verkaufserfolge gemeinsam trainieren

Am 2. August führte der Fachverband Schleswig-Holstein in Zusammenarbeit mit dem Großhandelshaus Andreas Paulsen in Kiel das erste Seminar mit dem Thema „Gemeinsam Verkaufserfolge sichern“ durch. Das Ziel des Seminars, das Innungsbetrieben vorbehalten ist, besteht darin, dem Unternehmer systematisch Methoden zu vermitteln, um das Verkaufsgespräch mit dem Kunden in der Bäderausstellung des Großhändlers zu optimieren.

Erhebungen von Großhandelsseite hatten ergeben, dass in den Fällen, in denen der Handwerker mit dem Kunden eine Ausstellung besucht, 78 % der Kunden

einen Auftrag erteilen, während dies bei einem Besuch ohne Handwerker lediglich in 44 % der Fälle geschehe.

Das Seminar ist in zwei Abschnitte gegliedert und auf zwölf Teilnehmer begrenzt. Im ersten Teil des Seminars werden theoretische Fertigkeiten erarbeitet, die zu Erfolg versprechenden Verkaufsgesprächen und einer daraus resultierenden Kunden(nach)betreuung führen. Im zweiten Teil sind praktische Übungen an der Reihe. Das Erlernte wird zusammen mit dem Badverkäufer in einem Verkaufsgespräch mit einem Testkunden erprobt. Bei der anschließenden Videoanalyse werden Stärken und Schwächen der praktischen Umsetzung besprochen und persönliche Verbesserungstipps gegeben. Die zwölf Innungsbetriebe, die an der Premiere dieses



Seminars teilgenommen haben, gaben dem Konzept sowie der Durchführung durchweg eine gute Bewertung. Weitere Seminare unter Federführung des Fachverbandes sind in Planung.

**Die am Kurs teilnehmenden Handwerker haben im Großhandelshaus Paulsen gelernt, das Verkaufsgespräch in der Bäderausstellung des Großhändlers effektiver zu gestalten**