

/ Referenzprojekt /

/ Training /

May-Personalmanagement

Graeffstr. 35
50823 Köln (Ehrenfeld)
Tel. +49-221-500 550 35
Fax +49-221-500 550 34
E-Mail willkommen@may-personalmanagement.de

Verkaufstraining Einzelhandel

Der Auftraggeber

Eine stark expandierende Einzelhandelskette mit Filialen im gesamten Bundesgebiet.

Die Aufgabenstellung

May-Personalmanagement wurde beauftragt, für alle Filialleiter des Unternehmens ein Verkaufstraining zu konzipieren und durchzuführen.

Ziel war die Unterstützung eines unternehmensweiten Veränderungsprozesses in dem die Mitarbeiter von „Warenanbietern“ zu „Verkäufern“ werden sollten. Die Filialleiter sollten durch das Verkaufstraining in die Lage versetzt werden, den Mitarbeitern den Spaß am aktiven Verkauf zu vermitteln und sie für erfolgreiche Verkaufsgespräche vorzubereiten und auszubilden.

Die Lösung von May-Personalmanagement

Das Konzept zu dieser Aufgabenstellung gliederte sich in zwei Teilbereiche:

Beteiligte und Verantwortlichkeiten

Für das gesamte Projekt wurde ein „Schirmherr“ im Unternehmen bestimmt, der die Identifikation förderte und die Wichtigkeit dieser Maßnahme unterstrichen hat.

Weiterhin wurden alle Vorgesetzten der Filialleiter über die geplante Maßnahme informiert und als „Coach“ aktiv mit eingebunden.

In der internen Unternehmenskommunikation wurde das Thema gleichzeitig aktiv behandelt und begleitet.

Das Training

Das Verkaufstraining gliederte sich in zwei Module mit insgesamt fünf Trainingstagen.

Während des ersten Moduls stand die Einstellung zum Unternehmen und zum Thema Verkaufen, die Kontaktaufnahme mit dem Kunden wie Begrüßung und Ansprache und die Bedarfsermittlung im Zentrum. Darüber hinaus wurden die Führungsinstrumente aufgefrischt.

Im zweiten Modul wurden die Themen Verkaufsargumente, Einwandbehandlung, Zusatzverkauf und Kaufabschluss behandelt.

Um die Präsenzveranstaltung so effektiv und teilnehmerorientiert wie möglich zu gestalten, erhielten die Teilnehmer zur Vorbereitung auf die Trainings ein ausführliches Kompendium zur eigenen Standortbestimmung.

Beide Module waren sehr praxisnah aufgebaut, so dass die Teilnehmer für die Umsetzung des Erlernten in der Praxis nur einen kleinen Schritt machen mussten. Der zeitlich nur kurze Abstand zwischen den beiden Modulen von vier Wochen erhöhte die Verbindlichkeit.

Die Ergebnisse

Die in den Trainings erarbeiteten Beratungs- und Verkaufsstrategien waren ein voller Erfolg.

Der Kunde stand im Mittelpunkt der Aktivitäten und jeder konnte sich aus eigener Erfahrung gut in diese Rolle hineinversetzen. Ein Verkauf, der den Kunden überzeugt, sichert langfristig den Erfolg des Unternehmens – und dient damit Kunden und Mitarbeitern.

Der Veränderungsprozess im Unternehmen wurde von den Führungskräften und Mitarbeitern positiv angenommen und das neue Bild des Unternehmens wird seitdem aktiv nach außen an den Kunden getragen.

/ Referenzprojekt /

/ Training /

So gelang gemeinsam mit May-Personalmanagement die Neuausrichtung am Markt, die die Grundlage für weiteres erfolgreiches Wachstum bildet.

Ihr eigenes Unternehmen ist die beste Referenz!
Kontaktieren Sie uns für ein unverbindliches Vorgespräch!

Wir freuen uns auf Ihren Anruf!

Telefon 0221-500 550 35.

May-Personalmanagement

Graeffstr. 35

50823 Köln (Ehrenfeld)

Tel. +49-221-500 550 35

Fax +49-221-500 550 34

E-Mail willkommen@may-personalmanagement.de