



Der kundenorientierte Getränkemarktleiter

Eintägiges
Intensiv-Seminar
für Mitarbeiter im
Getränkemarkt

zeigt auf, wie die Kunden von heute in einem Getränkemarkt einkaufen, wie wichtig in Zukunft die Serviceleistungen und eine absolute Kundenorientierung werden.

Der Wettbewerb im klassischen Getränkemarkt wird getrieben von der wachsenden Globalisierung und erhöhtem Druck durch den LEH und den Discountern.

Viele verkaufen deshalb nur über den Preis, aber können Sie sich das künftig überhaupt noch leisten?

Welche Chancen haben Sie und worauf können Sie sich einstellen?

In vielen Getränkemarkten wird der Kunde leider immer noch als Störfaktor empfunden. Er kauft seine Kiste, aber es werden keine Anreize für Zusatzverkäufe von den Mitarbeitern ausgesprochen. Dies verhindert auch den Abverkauf Ihrer Produkte.

Die Praxis zeigt immer wieder:

Die Mehrzahl der Kunden trifft die endgültige Kaufentscheidung erst im Markt.



In diesem eintägigen Intensivseminar werden sehr viele anschauliche Beispiele gegeben, die Sie direkt in der täglichen Praxis umsetzen können.

Lernen Sie von den erfolgreichsten Getränkemarkten, die durch individuelle Konzepte und optimale Kundenbindung überzeugen.

Wollen auch Sie zu den erfolgreichen Getränkemarkten der Zukunft gehören?

Die Trainingsinhalte:

- Wie hat sich der Getränkemarkt in den letzten Jahren entwickelt?
- Was erwartet der Verbraucher von einem Getränkemarkt?
- Wie schaffe ich eine gute Einkaufsatmosphäre?
- Wann und wie kaufen unsere Kunden ein?
- Wie kann ich mehr verkaufen?
- Was sind die wichtigsten Kriterien für einen langfristigen Erfolg?
- Wie entwickelt sich der Markt?
- Welchen Service biete ich meinem Kunden?
- Wie gehe ich gekonnt mit Reklamationen um?
- Welche Platzierungsfehler werden am POS begangen?
- Aus der Praxis für die Praxis: Bewährte Servicemaßnahmen von erfolgreichen Getränkemarkten

Wer sollte teilnehmen?

Teilnehmer sind Marktleiter und Mitarbeiter von Getränkemarkten, die aktiv und erfolgreicher verkaufen wollen.

Die Teilnehmer sind bereit, sich in der kleinen Gruppe konkret mit Ideen und Maßnahmen für Ihren Fachmarkt auseinanderzusetzen. Dies wird unterstützt durch Diskussionen, Gruppenarbeiten, Einzelarbeiten - all dies mit einem hohen Praxisbezug.

So ist sichergestellt, dass die persönlichen Anliegen ausreichend berücksichtigt werden.

Und das Ganze geschieht in einer lockeren und positiven Atmosphäre, damit das Lernen und Trainieren Spaß macht. Dafür sorgt der erfahrene Trainer.



Der kundenorientierte Getränkefachmarktleiter

Ihr persönlicher Nutzen:

- Aktuelle Marktzahlen über die Absatzmärkte im Getränkebereich
- Möglichkeiten zur Kundenanalyse
- Serviceoptimierung im Getränkefachmarkt
- Individuelle Abstimmung des richtigen Sortiments
- Hinweise zur erfolgreichen Gestaltung eines Getränkemarktes
- Checkliste zur optimalen Marktbearbeitung

**Bitte rechtzeitig
anmelden!
(Begrenzte
Teilnehmerzahl)**

Die Seminarthemen sind so zusammengestellt, dass die Teilnehmer die gewonnenen Erfahrungen schnell in den einzelnen Fachmärkten praktisch umsetzen werden.

Termin:

**Die aktuellen Termine finden
Sie unter:**

<https://www.biller-training.de/seminare/>

Beginn 9.00 Uhr - ca. 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr: 449,00 Euro zzgl. MwSt.

Incl. Arbeitshandbuch "Kundenorientierung und erfolgreicher verkaufen", Checkliste "Marktbearbeitung", Getränke und Verpflegung.

Ihr Trainer:

Hannes Biller
Diplomierter Trainer mit Zusatzqualifikationen im Persolog-DISG Profil. Spezialist für Vermarktungskonzepte in der Getränkebranche.

Der erfahrene Trainer vermittelt Ihnen zahlreiche Praxis-Tipps, von denen Sie und Ihre Kunden profitieren werden.



Anmeldung per per Email, oder online unter <https://www.biller-training.de/seminare/>

Ja, ich melde mich verbindlich für das Seminar in _____ an:

Name, Vorname: _____

Funktion: _____

Firma: _____

Mail: _____

Straße: _____

Tel: _____

PLZ/Ort: _____

Mobil: _____

Ja, wir sind an einem firmeninternen Training interessiert. Bitte rufen Sie mich an!

Hannes Biller
Hauptstr. 1a
83355 Grabenstätt/Chiemsee
Mobil 0163 - 345 78 14