

SBW-Verkaufstraining erstmalig als Blockseminar

05.05.2010, 08:26 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Pageforms Internetmedien*



Verkaufstraining für Fleischer-Fachkräfte - Claudia Wild-Ströher erläutert das SBW-Konzept

„Das Thema Verkaufstraining für Mitarbeiter betrifft jeden Inhaber eines Fleischerfachgeschäftes, der nicht alleine hinter der Theke steht,“ sagt Claudia Wild-Ströher von der SBW Fachberatung für Fleischer, „die Mitarbeiter im Verkauf sind die Schnittstelle zum Kunden und neben Produktqualität und Sortimentsvielfalt maßgeblich für den Ruf des Unternehmens verantwortlich.“

Daher hält die bekannte Fachberaterin es für notwendig Kundenkontakt und Kundenservice zu trainieren. Hierfür hat die SBW-Fachberatung für Fleischer ein einzigartiges, speziell auf die Anforderungen in Fleischerfachgeschäften ausgerichtetes Mitarbeitertraining entwickelt.

Üblicherweise findet die individuell zugeschnittene Schulung direkt im Fleischer-Betrieb statt. Auf vielfachen Wunsch bietet die SBW-Fachberatung für Fleischer ihr erfolgreiches Verkaufstraining erstmalig als Blockseminar an.

So werden in diesem Jahr am 14./15. Juni und 05./06. Juli 2010 in Zusammenarbeit mit dem MEGA, dem Fachzentrum für die Metzgerei und Gastronomie in Stuttgart, zwei Schulungen als Ganztagsseminar angeboten.

An beiden Terminen wird der gleiche Inhalt vermittelt, so können Betriebe ihre Mitarbeiter aufteilen. Alle Mitarbeiter werden auf den gleichen Wissensstand gebracht und zu Hause läuft der Betrieb wie gewohnt weiter.

Themen der Schulung „Fit für den Verkauf“ sind unter anderem: Verkaufstechniken, Verkaufspsychologie, Kundenberatung, Sortimentserweiterung, gezielte Thekenbelegung oder Erhöhung des Kundenumsatzes.

Mehr Informationen finden Sie unter: <http://www.sbw-beratung.de/pi39/index.html>

Portrait

Die SBW-Fachberatung für Fleischer unterstützt mit Ihrer einzigartigen 'Erfogsmethode für Fleischer' Fleischereifachbetriebe im Wettbewerb erfolgreicher zu bestehen. Dies geschieht durch individuell abgestimmte Maßnahmen wie Entwicklung einer Unternehmensstrategie, Mitarbeitertraining, Sortimentsüberarbeitung, Thekenpräsentation sowie Marketing und Werbung

News-ID: 425328 • Views: 122 (Stand: 25.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/425328/SBW-Verkaufstraining-erstmalig-als-Blockseminar.html>