

Vertriebstraining für Beauty & Spa

20.11.2012, 08:32 | Mode, Trends, Lifestyle

Pressemitteilung von: *UrbanTraining*



Verkaufstraining, Salestraining, Sales Workshops

Die Firma UrbanTraining mit Sitz in Essen widmet sich dem Verkaufstraining in mittelständischen Unternehmen mit Ausrichtung auf den Bereich Beauty & Pflege. Das Thema „Verkaufen“ gehört für viele Selbständige in Kosmetikstudios, Hotelpas, Apotheken u.v.a. Einrichtungen eher zu den gemiedenen Randgebieten ihrer professionellen Existenz.

Obwohl gerade dieser Teil der täglichen Arbeit im wettbewerbsorientierten Beutymarkt mitentscheidend ist über Umsatz und Rendite des eigenen Geschäftes, gilt Verkaufen hier immer noch als eher überflüssig, beinahe schon als unseriös.

Da wird lieber Geld und Zeit in Ausstattung, Produkte und exotische Behandlungen investiert als in die eigene Fähigkeit auf Kundenbedürfnisse einzugehen und so den Handelsumsatz anzukurbeln. Der Gedanke dahinter: je ausgefeilter die Behandlung, je exotischer die Inhaltsstoffe, umso eher wird sich die Kundin ohne intensive Beratung und ohne Verkaufsgespräch, von selbst für das Besondere entscheiden. Funktioniert das nicht, dann werden schnell mal Preise reduziert und Margen beschnitten, wodurch weniger Geld in die Kasse kommt. Aus diesem Grund müssen die Betroffenen dann mehr Kunden finden, um mehr Behandlungen anzubieten, doch dafür fehlen wiederum die zündenden

Ideen und das Geld, diese umzusetzen. Ein häufiger Teufelskreis.

Dabei ist relativ einfach festzustellen, der Beautybereich hat im Prinzip nur zwei Einnahmequellen, die gleichermassen wichtig sind für gesundes und nachhaltiges Wachstum: Einnahmen aus Behandlungen und durch den Verkauf von Produkten. Wer einen DaySpa, ein Kosmetikinstitut oder eine ähnliche Einrichtung wirtschaftlich führt, der erkennt bald, dass Umsatzsteigerungen durch mehr oder längere Behandlungen ohne zusätzliche Kosten und Risiken begrenzt sind. Wachstumspotential dagegen liegt im Verkauf entsprechender Pflege- und Zusatzprodukte, was allerdings ein gewisses verkäuferisches Engagement voraussetzt.

Hier setzt UrbanTraining an: Wie begeistert man Menschen für den Verkauf, die diesem eher skeptisch gegenüber stehen? Wie schult man Menschen in einem Metier, um welches sie lieber einen Bogen machen?

Peter Urban, selbst jahrelang im Verkauf aktiv unterwegs, weiss genau: „...das Geheimnis liegt darin, Menschen dahinzubringen, Ihre Scheu zu verlieren, mutig ins kalte Wasser zu springen und einfach Spass dabei zu empfinden, etwas Neues auszuprobieren...“ Dadurch entsteht eine andere Perspektive auf Bekanntes und Veränderungen werden möglich. In seinen Workshops kann es schon mal vorkommen, dass Urban selbst als Kundin antritt und sich gespielt schockiert über den hohen Preis einer Pflegecreme äussert. Die Kosmetikerin lacht verlegen als sie die Reaktion abbekommt und nun mit Worten ringt, um das Gelernte anzuwenden. Wie geht Sie mit den Einwänden der Kundin um, wie schafft Sie es trotzdem noch ein weiteres Produkt an „die Frau zu bringen“? Nach einigen Minuten hat Sie es geschafft. Urban, hat mehr gekauft als erwartet und verlässt zufrieden den imaginären Spa. Die Gruppe klatscht erleichtert Beifall. Nach einer kurzen Analyse der Situation wird wieder neu gespielt, eine andere Situation. Jetzt sind die anderen Teilnehmerinnen dran und probieren untereinander aus.

„Der Lerneffekt von gezielt eingesetzten Rollenspiel-Workshops ist doppelt so hoch wie der Output von Seminaren oder Vorträgen zum gleichen Thema, erläutert Urban.

UrbanTraining bietet Trainings und Workshops zum Thema „Verkaufen & Kommunikation mit Kunden“ an. Ab 2013 bietet UrbanTraining, zunächst im Raum NRW, sog. Kurztrainings an mehreren Abenden in der Woche, an. Die Teilnahmegebühr zu diesen Veranstaltungen liegt je nach Ort und Dauer der Veranstaltung, zwischen ca. 39,00-59,00€ und beinhaltet bereits wichtiges Verkaufswissen für die tägliche Praxis.

Termine und Anmeldeformulare finden Interessenten auf der Homepage. Darüber hinaus führt UrbanTraining individuelle Inhouse Trainings und Workshops für Unternehmen durch. Informationen hierzu können direkt bei UrbanTraining angefragt werden, Kontaktdaten siehe unten.

Portrait

Trainings, Workshops, Seminare zum Thema Verkauf, Neukundengewinnung, Einwandbehandlung und Kommunikation mit Kunden.

<https://www.openpr.de/news/680185/Vertriebstraining-fuer-Beauty-Spa.html>