

Veranstalter:



11.10. mit Wiederholung
am **12.10.2018**, Bruchsal

Mitarbeiter im Verkauf 3.0 **Herbstseminar**

Was wir als Chefs dringend erlernen und verlernen müssen.



Gute Mitarbeiter einzusetzen ist das Fundament für Leistungsfähigkeit und ein gesundes Betriebswachstum. Leistungsstarke und zufriedene Verkäufer sind somit das Kapital im Betrieb. Unmotivierte Mitarbeiter hingegen

binden Kraft, Zeit und Energie. Damit es nicht zu Engpässen kommt, ist es für Unternehmen wichtig, gute Mitarbeiter „am Start zu haben“, denn keiner kommt dem Kunden näher:

Hier wird das Geld verdient!

In diesem Seminar lernen Sie zahlreiche Methoden, Techniken und Tools rund um den Verkauf in der Direktvermarktung kennen:

- ✓ Mitarbeiterbeschaffung und Mitarbeiterorganisation
- ✓ Vorbereitung der Mitarbeiter auf die Saison und Organisation des Verkaufs
- ✓ Tools und Techniken zur Mitarbeiter-Motivation
- ✓ Kommunikationskultur zur Mitarbeiter-Bindung und Fehler-Beseitigung
- ✓ Umsatzsteigerung in Verbindung mit Stammkundenbindung und Neukundengewinnung

Das Seminar richtet sich an Betriebsleiter und Führungskräfte in der Direktvermarktung mit Fokus auf:

- ✓ Wie erreiche ich eine erfolgreiche Preisgestaltung in Abhängigkeit von Wetter, Saisonverlauf, Einkaufspreisen und Mitbewerber-Druck.
- ✓ Wie erreiche ich eine bessere Organisation des gesamten Betriebes zum Saisonstart.
- ✓ Wie wird meine Werbung erfolgreich etc.



Die Inhalte in diesem Seminar mit vielen Praxis-Übungen, werden interaktiv und szenisch von 2 Seminar-Leiterinnen veranschaulicht. Außerdem werden wirkungsvolle Trainings-Techniken vermittelt, wie Sie Ihre Mitarbeiter einfach, unkompliziert und schnell für den Verkauf schulen können, um dadurch die Seminar-Inhalte in Ihrem Betrieb effizient weiterzugeben.



Veranstalter:



11.10. mit Wiederholung
am **12.10.2018**, Bruchsal

Mitarbeiter im Verkauf 3.0 **Herbstseminar**

Was wir als Chefs dringend erlernen und verlernen müssen.



Ziel des Seminars:

Als Teilnehmer erhalten Sie ein klares und gut strukturiertes Konzept, die Mitarbeiter im eigenen Betrieb „marktgerecht“ (Was will der Kunde?), „verkaufstark“ (Wie spreche ich mit den Kunden und fördere Zusatzverkäufe?) und „zielgerichtet“ (Abgleich Kundenbedürfnisse und Mitarbeitermotivation) fit für die Saison zu machen.

Sie erhalten Unterlagen, die Sie im Laufe des Tages mit eigenen Inhalten, Ideen und To-dos füllen, als Umsetzungshilfe und Leitfaden, um das Gehörte im eigenen Betrieb umzusetzen.

Seminar-Inhalte:

- ✓ Mitarbeiter 3.0 - Wer kommt da auf uns zu?
- ✓ Mitarbeiter-Suche: Sprachliche und optische Gestaltung von Stellenanzeigen, um geeignete Mitarbeiter anzusprechen
- ✓ Passende Mitarbeiter finden und auswählen: Einstellungsgespräche richtig führen
- ✓ Regeln, Dos und Don'ts: Warum die Kommunikation so wichtig ist
- ✓ Mitarbeiter-Motivation: Gestaltung von Service-Heften mit wichtigen Infos über den Betrieb für die Mitarbeiter
- ✓ Kundenbindung und Neukundengewinnung: Umgang mit den „schwierigen“ Ansprüchen der Kunden

Direktvermarkter im Fokus



Anmeldung zum Seminar: Mitarbeiter im Verkauf 3.0

Donnerstag, den 11. Oktober 2018, 10:00 – ca. 16:30 Uhr

ODER (Das Seminar wird am zweiten Tag mit gleichem Inhalt wiederholt)

Freitag, den 12. Oktober 2018, 10:00 – ca. 16:30



ich/wir nehme/n am Seminar mit ____ Personen teil.

Name(n): _____

Anschrift: _____

Seminargebühr: 161 € (zzgl. MwSt.) pro Teilnehmer/in. Darin enthalten ist ein Mittagessen und Getränke.

Wir ermächtigen den VSSE den Betrag von meinem bekannten Konto einzuziehen.
(Gilt nur für VSSE-Mitglieder)

Wir wünschen eine Rechnung.

Datum / Unterschrift: _____ / _____

Die Teilnehmerzahl ist auf 20 Personen begrenzt. Die Vergabe der Plätze erfolgt nach Eingang.

Anmeldeschluss: 01. Oktober 2018

Anmeldung bitte zurücksenden, faxen oder mailen an:

Verband Süddeutscher Spargel und Erdbeeranbauer e.V.
Werner-von-Siemens-Str. 2-6, Gebäude 5161,
Fax. 07251 3032095 oder per Mail an Sarah Grallath grallath@vsse.de.

