

Alles, was Verkäufer erfolgreich macht.
Ein Fitnessprogramm für den Fachhandel.

Rosenheimer Akademie für den Fachhandel

ROSA F 

Das ErfolgsTraining von Hirsch + Partner

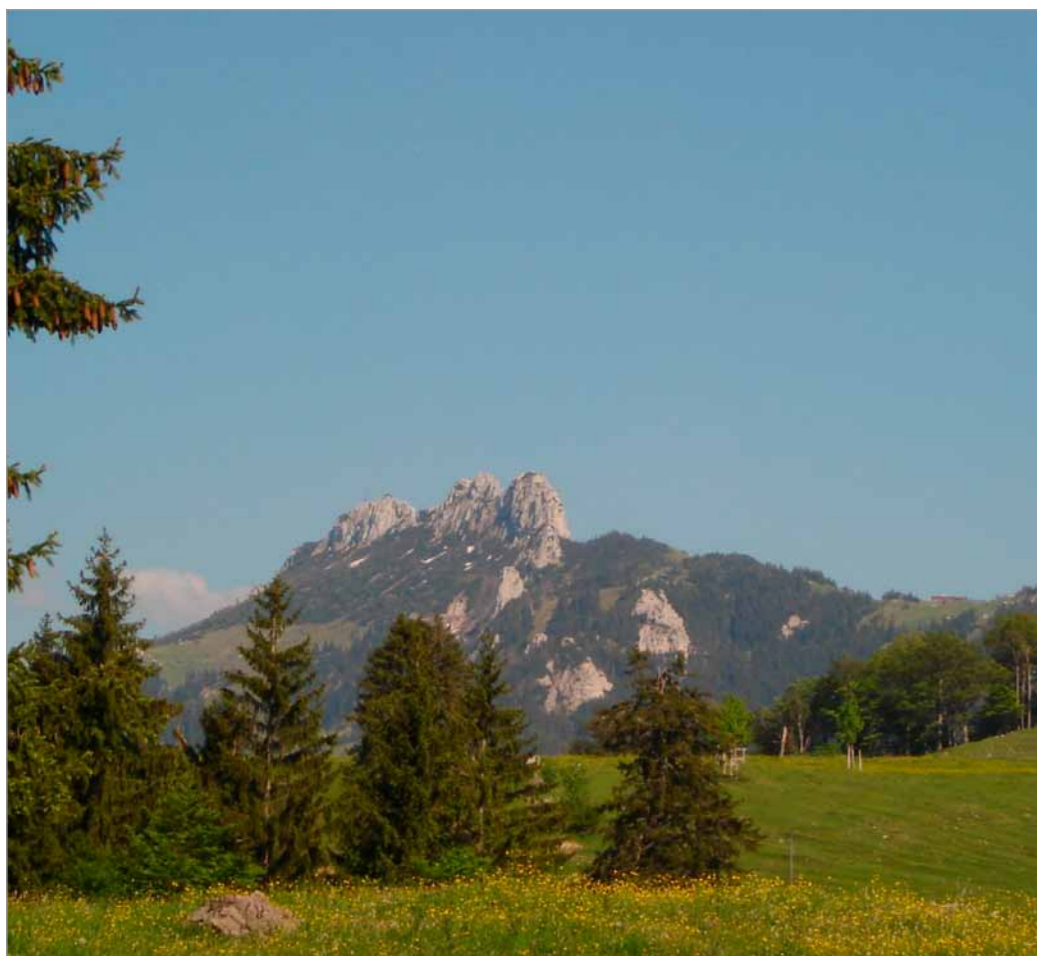


Regina Först ist die führende Trainerin für Auftreten und Ausstrahlung in Deutschland.
Sie empfiehlt das Programm von Rosa F.

Inhalt

ROSA F 

| | |
|----------|---|
| Seite 5 | Auf zu hohen Zielen |
| Seite 7 | Der Fachhandel im Wandel der Zeit |
| Seite 9 | Kompetenz hoch ⁴ |
| Seite 11 | Die Erfolgsbausteine |
| Seite 13 | Erfolgreiche Mitarbeiter machen erfolgreiche Unternehmen |
| Seite 15 | Mit Beständigkeit zum Ziel |
| Seite 17 | Der Kursplan zum Erfolg |
| Seite 18 | Fragen und Antworten |



Toll, dass einer der erfolgreichsten Verkaufstrainer Deutschlands hier daheim ist.

Auf zu hohen Zielen

ROSA F 



Stefan Fesenmeyer zieht es hinauf zu hohen Zielen - privat wie beruflich.

Als Bergsteiger kennt Stefan Fesenmeyer die schönsten Gipfel der Alpen.

Als Verkaufstrainer betreut er Verkäufer im gesamten deutschsprachigen Raum seit 25 Jahren. Stefan Fesenmeyer zählt zu den renommiertesten Trainern im Fachhandel und lebt in Rosenheim.

Sein Angebot für den Fachhandel in Stadt und Landkreis Rosenheim ist einzigartig: Die Rosenheimer Akademie für den Fachhandel, kurz: Rosa F.

Das gemeinsame Ziel ist klar und knackig: Kunden begeistern und Mehr-Umsatz schaffen. Und der liegt bei Absolventen von Rosa F um 25 Prozent höher als bei vergleichbaren Kollegen. Mindestens.

Der Fachhandel im Wandel der Zeit



Moderne Fachgeschäfte ziehen Kunden an. Die Verkaufsmannschaft hat es in der Hand, daraus Top-Umsätze zu generieren.

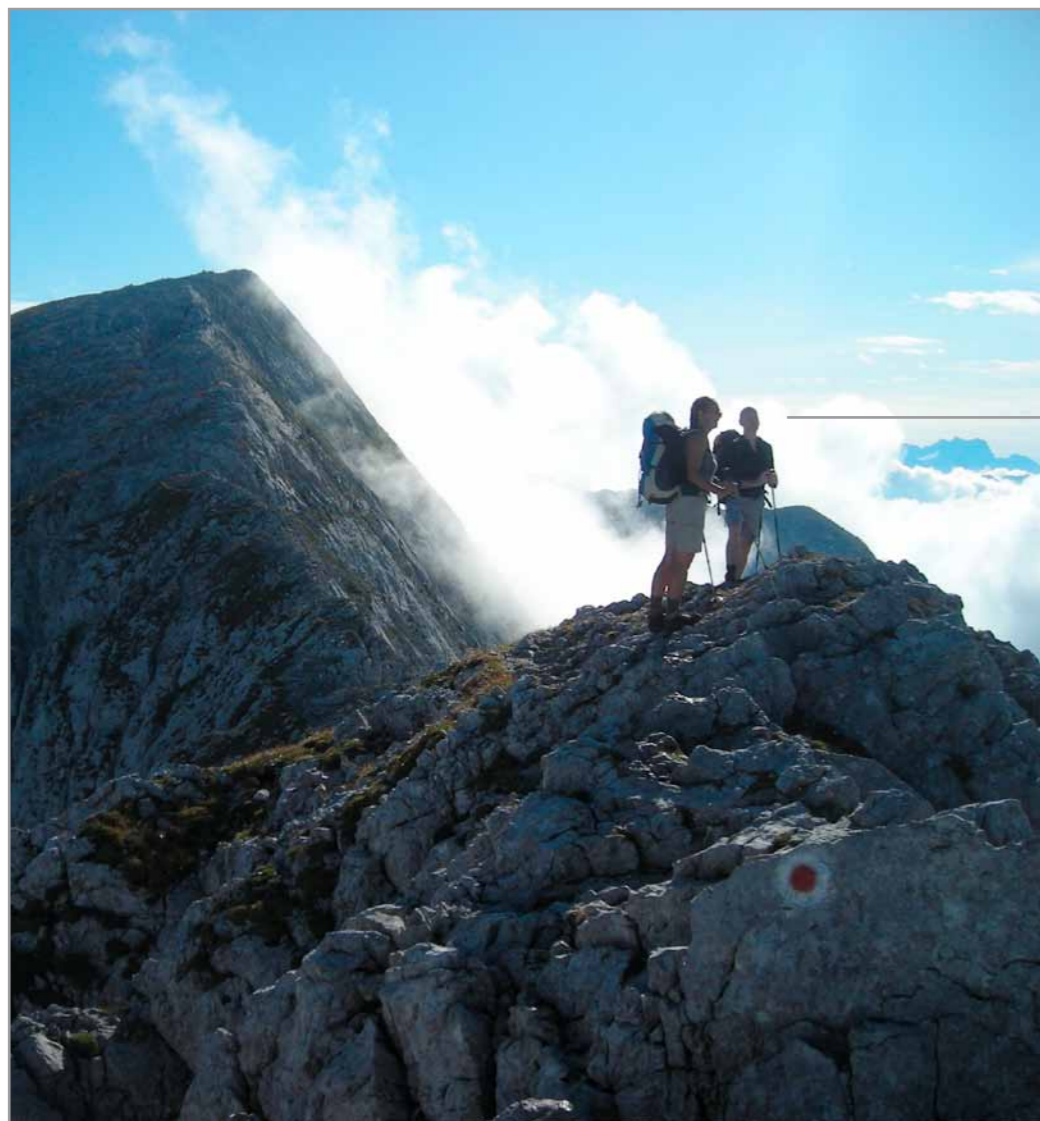
ROSA F 

Der Fachhandel wird an preisaggressiven Wettbewerbern gemessen. Zugleich gibt es höchste Ansprüche an Beratung, Service und Ambiente. Darum gilt es für den Fachhandel, eine Top-Beratung mit einem Maximum an Produktivität zu verbinden.

Die Folge ist: Wir brauchen Quantensprünge bei der Produktivität von Verkäufern. Nur so ist der Fachhandel fit für die Zukunft.

Personalkosten rechnen sich nur noch bei Top-Leistungen. Der Fachhandel braucht Spitzen-Verkäufer und er braucht innovative Konzepte zur Entwicklung von echten Leistungsträgern. Ein Konzept wie Rosa F.





Kompetenz hoch⁴



Ein Ziel,
ein Weg,
ein Wegbegleiter.

ROSA F 

Viele Verkäufer sind sympathisch und tüchtig - nur reicht das heute nicht mehr aus. Sehr gute Verkäufer sind vierfach kompetent:

-  **Ausstrahlung** – natürliche Freundlichkeit und sicheres Auftreten
-  **Kompetenz** – solides Fachwissen und branchenspezifisches Wissen
-  **Engagement** – fleißig, hilfsbereit und jederzeit lernwillig
-  **Verkaufstechnik** – begeisterungsfähig, unaufdringlich und umsatzstark

Rosa F vermittelt diese Vierfach-Kompetenz. Schwerpunkte sind dabei Auftreten, Ausstrahlung und Spaß am Dazulernen. Und vor allem vermitteln wir die Verkaufstechnik der Besten.

Für wen wurde Rosa F entwickelt?

Rosa F wirkt ganzheitlich. Wir vermitteln praktisches Wissen und natürliches Können. In unseren Lerngruppen fühlen sich junge Verkäufer und Seiteneinsteiger wohl, ebenso wie „alte Hasen“ und Führungskräfte.



Wer als Verkäufer fit für die Zukunft sein will, braucht ein umfassendes Können.

ROSA F

Die Erfolgsbausteine

Spitzen-Verkäufer sind charmant

Spitzen-Verkäufer sind sympathisch, vertrauenswürdig, kontaktstark und erreichen das Herz der Kunden. Sie entwickeln eine persönliche Bindung und schaffen als aufmerksame Gastgeber eine angenehme Atmosphäre.

Spitzen-Verkäufer sind kompetent

Spitzen-Verkäufer kennen die Sortimente und die Qualitäten ihrer Produkte. Sie haben das Ohr am Markt und wissen über Trends und Wettbewerber Bescheid.

Spitzen-Verkäufer sind engagiert

Spitzen-Verkäufer verfügen über eine hohe Eigenmotivation und sind als gute Gastgeber von Herzen hilfsbereit. Sie sind auf lockere Art ehrgeizig und ambitioniert und haben Freude an der persönlichen Weiterentwicklung.

Spitzen-Verkäufer sind umsatzstark

Spitzen-Verkäufer beherrschen Ihr Handwerk. Sie erkennen Chancen, gestalten den Kundenkontakt aktiv und überzeugen mit Hilfe professioneller Gesprächstechnik. Spitzen-Verkäufer sind verhandlungssicher, abschlussstark und binden Kunden langfristig an Ihr Unternehmen.

Erfolgreiche Mitarbeiter machen erfolgreiche Unternehmen



Mit Ihren Mitarbeitern erreichen wir hohe Ziele. Und alle haben Spaß dabei.

ROSA F

Sie geben Ihre Kunden in die Hände Ihrer Verkäufer. Das Konzept von Rosa F garantiert, dass Ihre Kunden dabei perfekt aufgehoben sind.

Wir vermitteln alles, was Verkäufer erfolgreich macht. Die Absolventen von Rosa F sind vorbildliche Repräsentanten Ihres Unternehmens. Sie binden Kunden und erkennen Umsatzchancen, ihr Verkaufsstil strahlt positiv auf ihre Kollegen ab.

Das Erfolgsgeheimnis von Rosa F:

- Kleine und homogene Lerngruppen
- Perfekter Mix aus Theorie und Praxis
- Praktische Arbeitsmittel und Spaß am Lernen
- Glaubwürdige und erfahrene Trainer

Der Stoff gliedert sich in 10 Module und wird in 20 Einheiten vermittelt. Etwa alle 14 Tage treffen sich die Lerngruppen für jeweils einen halben Tag. Kompakte Seminare und Praxis-Trainings wechseln sich dabei ab.

Das didaktische Konzept ist schlüssig, das Lernen erfolgt stetig und systematisch. Die Erfolge wirken nachhaltig.

Mit Beständigkeit zum Ziel



Erfolge entstehen durch klare Ziele und ausdauerndes Gehen. Schritt für Schritt.

ROSA F 

Der Trainer stimmt mit den Teilnehmern konkrete Ziele ab, die erreichten Fortschritte werden damit abgeglichen und besprochen: Ihre Mitarbeiter lernen unternehmerisch zu denken.

Ihre Mitarbeiter treffen unseren Trainer regelmäßig, etwa alle 14 Tage. Jedes Treffen dauert einen halben Tag. (Die Sommermonate Juli und August bleiben ausgespart).

Dabei praktizieren wir einen stetigen Wechsel zwischen Seminar und Training – zwischen Lernen und Anwenden.

Trainiert wird in den Verkaufsräumen unserer Geschäftspartner. Das erweitert den Horizont und ist Praxis pur. Unser Trainer wird zum persönlichen Coach und betreut die gekonnte Umsetzung des Gelernten.

Und zwischen den Treffen?
Konkrete Aufgaben, schriftliche Unterlagen und praktische Hilfsmittel sorgen dafür, dass die Lerngruppe permanent am Ball bleibt.

Was mich besonders überzeugt: Die ständige Abwechslung zwischen neuem Wissen und praktischem Üben.



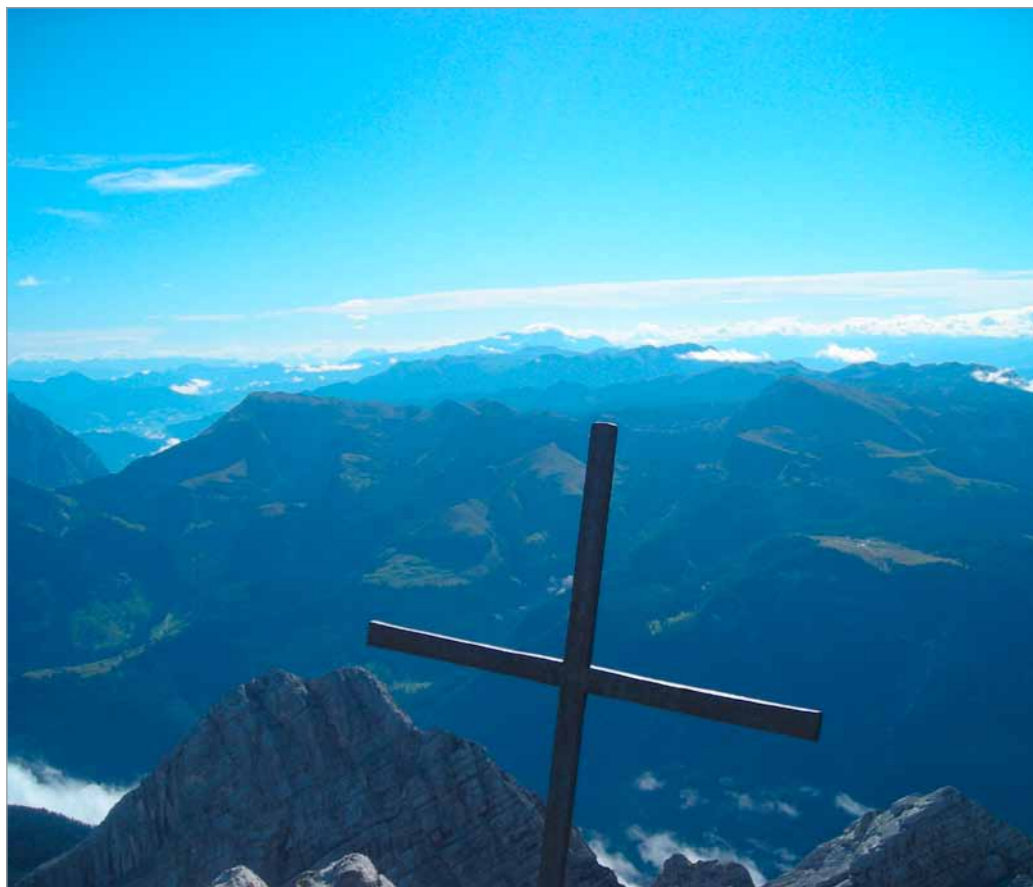
ROSA F

Der Kursplan zum Erfolg

Hohe Ziele erreicht man nicht mit einem großen Kraftakt. Viel weiter kommt man mit einer klaren Strategie und Schritt für Schritt. Darum servieren wir die Lerninhalte häppchenweise – und immer abwechselnd. Erst das Wissen, dann das Üben. Ihr Nutzen ist der nachhaltige Erfolg.

| | |
|--------------------------|---|
| 1 PraxisSeminar | Gesundes Denken und Geschäftssinn, Ziele und Anforderungen an den modernen Mitarbeiter im Verkauf |
| 2 PraxisTraining | |
| 3 PraxisSeminar | Auftreten, Ausstrahlung, passendes Outfit - positive Körpersprache und Wirkung als Repräsentant der Firma |
| 4 PraxisTraining | |
| 5 PraxisSeminar | Aktives Beraten anstatt passivem Bedienen - tiefes Verständnis und Verinnerlichen der modernen Berater-Rolle |
| 6 PraxisTraining | |
| 7 PraxisSeminar | Kommunikation und Geschäftstechnik für den Verkauf - professionelle Anwendung der sprachlichen Möglichkeiten |
| 8 PraxisTraining | |
| 9 PraxisSeminar | Kontaktaufnahme und Kundensprache - souveräne Vermittlung eines günstigen Ersten Eindrucks |
| 10 PraxisTraining | |
| 11 PraxisSeminar | Beziehungsebene festigen, Bedarf sinnvoll ermitteln - aktivierende Gesprächstechnik, Kundenwünsche verstehen |
| 12 PraxisTraining | |
| 13 PraxisSeminar | Warenvorlage und kompetente Präsentation - gezielte und zeitsparende Vorlage, Training der Begeisterungsfähigkeit |
| 14 PraxisTraining | |
| 15 PraxisSeminar | Argumentation und Einwandbehandlung - Steigerung der Überzeugungskraft durch Nutzen-Argumente |
| 16 PraxisTraining | |
| 17 PraxisSeminar | Zusatzangebote und Kundenbindung - Chancen erkennen und nutzen, passende Ergänzungen und sinnvolle Varianten |
| 18 PraxisTraining | |
| 19 PraxisSeminar | Abschluss, Kasse und Ausklang - angemessen verbindlich und verhandlungssicher, sympathischer Ausklang |
| 20 PraxisTraining | |

Fragen und Antworten



ROSA F

Rentiert sich Rosa F für uns?

Gegenfrage: Wie viel Mehr-Umsatz braucht ein Teilnehmer um seine Gebühren von etwa 200,- Euro monatlich wieder einzuspielen? Vergleichbare Projekte belegen eindeutig: Unsere Programme verursachen keine Kosten, sie realisieren Erträge. Und zwar von Anfang an.

Welche Termine gibt es? Und was kostet das Programm?

Je Gruppe gibt es maximal 7 Teilnehmerplätze. Das ist wichtig für intensives Training und eine individuelle Betreuung. Aktuelle Informationen zu Terminen, Preisen und Reservierungsmöglichkeiten erhalten Sie in unserem Büro.

Welche Mitarbeiter sollte ich anmelden?

Arbeitszeit, Alter und Aufgabenstellung helfen bei dieser Entscheidung nicht weiter. Das Programm nützt jedem Verkäufer – unter einer Voraussetzung: Der Lernwille muss da sein. Darum schließen wir mit jedem Teilnehmer zum Start einen glasklaren Lernvertrag ab. Darin steht schwarz auf weiß, welche Rechte die Teilnehmer haben und welche Verpflichtungen sie eingehen, damit das Programm seinen vollen Nutzen entfalten kann.

Was ist der nächste konkrete Schritt?

Reservieren Sie für sich und interessierte Mitarbeiter Plätze in unserer Startveranstaltung. Dabei lernen Sie unseren Trainer und das Programm persönlich kennen und erleben ein Verkaufstraining der Spitzenklasse. Sie erhalten zu jedem Teilnehmer ein Stärken- und Schwächenprofil, mitsamt einer konkreten Empfehlung hinsichtlich Teilnahme, Schwerpunkte und Ziele.

Und sonst?

Nutzen Sie unsere Erfahrung aus 25 Jahren Training im Fachhandel. Ihr Ansprechpartner ist Herr Stefan Fesenmeyer. Wir gehen gerne auf Fragen oder Bedenken ein und werden Sie bestmöglich beraten. Bitte sprechen Sie uns einfach an.

Ihr Ansprechpartner :

Stefan Fesenmeyer
Tel.: +49 (0) 8031 - 304 6000
stefan.fesemeyer@hirsch-und-partner.de

HIRSCH PARTNER
humanity performance

Herzog-Otto-Straße 4
D-83022 Rosenheim
www.hirsch-und-partner.de