



ZÄHLEN SIE SICH ZU DEN SIEGERN

CARO-Mobile®-Fliesenfachberater ♦ Fühlen Sie sich in so manchem Beratungsgespräch als Innenarchitekt, Raumplaner und Psychologe in einem? So jedenfalls geht es den meisten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in den Fliesenausstellungen, und das jeden Tag. Ein guter Zeitpunkt, um sich weiter zu qualifizieren. ♦ **Sabina Grafen**

Sind Sie nach ihrer kaufmännischen Ausbildung im Handel an der Profi-Theke gelandet und betreuen dort die Handwerker? Waren Sie Quereinsteiger in Sachen Fliesen & Co? Oder arbeiten Sie in der Ausstellung? Klar, gute Leute sind immer gesucht, vor allem in den Ausstellungen des Fliesen-

handels. Schließlich wollen und müssen fast alle Groß- und Fachhändler den Endverbraucheranteil am Umsatz deutlich nach oben schrauben.

Dabei ist qualifizierte Beratung das A und O. Neben dem professionellen Einsatz Ihres Fachwissens und Ihrer Erfahrung machen Sie Ihr Argumentationsgeschick

und die vielen so genannten „weichen Faktoren“ zum Sieger-Typen.

Werden Sie zertifizierter Fliesenfachberater

Wenn Sie Ihre Qualifikation ganz gezielt weiter steigern wollen, dann nutzen Sie unser Angebot und werden Sie CARO-

Mobile®-Fliesenfachberater – zertifiziert durch die IHK Rhein-Sieg. Diese Fortbildung haben wir gemeinsam mit den Profis für Verkaufs- und Vertriebsentwicklung der Mobile Vertriebsakademie entwickelt. Ergebnis: Die Inhalte sind ganz speziell auf die Bedürfnisse der Fachverkäuferinnen und Fachverkäufer im Fliesenhandel zugeschnitten.

Das bietet Ihnen beruflich wie persönlich große Chancen. Als Mitarbeiter investieren Sie in Ihre Karriere und in Ihre Persönlichkeitsbildung, und für Ihren Chef sind hoch-qualifizierte Ausstellungsbereiter die beste Garantie für das Geschäft von heute und morgen.

Das Ganze funktioniert bei uns klar strukturiert und praktisch:

- ♦ berufsbegleitend,
- ♦ marktorientiert und
- ♦ zeitsparend.

Geringe Abwesenheit vom Arbeitsplatz

Sie lernen in übersichtlichen Modulen, die exakt auf die Anforderungen Ihres Tagesgeschäftes abgestimmt sind – und das mit geringer Abwesenheit vom Arbeitsplatz. Im Laufe eines halben Jahres nehmen Sie

dreimal drei Tage an Praxis-Seminaren teil. Ergänzt werden diese Präsenz-Seminare durch eine kurseigene Online-Plattform mit Trainerbriefen und Wissenstests. Per Telefon genießen Sie weiterführendes Coaching direkt am Arbeitsplatz, und Online-Meetings helfen Ihnen am Ball zu bleiben. Nach einem halben Jahr schließen Sie Ihre Weiterbildung auf Wunsch mit einem Zertifikat der IHK Rhein-Sieg ab.

Hier gibt es mehr Infos zu den einzelnen Modulen

Sind Sie interessiert? Mehr Infos zu den Inhalten der einzelnen Module und allem „Drum und Dran“ finden Sie auf unseren Homepages unter www.mobile-vertriebsakademie.de und www.caromagazin.de. Von Mensch zu Mensch erreichen Sie die CARO-Redaktion wie immer telefonisch unter 02103/2406-71 und per E-mail an GrafenPress@email.de.

Außerdem steht Ihnen das Kundenbetreuungszentrum der Mobile Vertriebsakademie in Kirchheim bei München zur Verfügung: Telefon 089/90779900, Email an info@mobile-vertriebsakademie.de und im Internet unter www.mobile-vertriebsakademie.de. ♦

PLANUNG

Das sind die Termine für Ihren Karrierevorteil

- 19. bis 21. November 2008:
Modul 1: Fachkompetenz im Fliesenhandel
– Materialien und Gestalten, Raumplanung und Besonderheiten im SanReMo-Bereich –
- 9. bis 11. Februar 2009:
Modul 2: Erfolgsfaktoren im Fliesenverkauf
– Persönlichkeit des Verkäufers und Kundenbedürfnisse, Beziehungspflege und Arbeitsmethodik –
- 16. bis 18. März 2009:
Modul 3: Verkaufsgespräche als Einkaufserlebnis
– Gesprächsstrukturen und Kontaktbrücken, Nutzenargumentation und Up-Selling –

Schlagworte für das CARO-Online-Archiv
CARO-Mobile®-Fliesenfachberater, Weiterbildung