



Foto: Fotolia

Nutzen Sie Ihre Chance!

Da haben Chefs und Ausstellungsmitarbeiterinnen gut lachen: Eine qualifizierte Weiterbildung mit nur neun Tagen Abwesenheit vom Arbeitsplatz in einem halben Jahr.

CARO-Mobile-Fliesenfachberater ■ Sieger-Typen bilden sich weiter: Nach dieser Devise startet im November dieses Jahres die einzige halbjährige Weiterbildungsmaßnahme für die Mitarbeiter in den Ausstellungen der Fliesenfachgeschäfte – IHK-Zertifikat inklusive. **Sabina Grafen**

■ In vielen Fachbetrieben arbeiten Meisterfrauen in den Ausstellungen – manchmal unterstützt von ein oder zwei Mitarbeitern, die sich das Fliesenverkaufen Schritt für Schritt angeeignet haben. Doch nur was man „schwarz auf weiß nach Hause tragen kann“ hat Bestand, das wusste schon Goethe, und der war schließlich hoch kompetent. Das sind Sie auch, davon gehen wir aus. Wenn Sie eine Abschlussprüfung in einem anerkannten kaufmännischen Ausbildungsberuf in der Tasche haben und mindestens sechs Monate Berufspraxis in Verkauf und Kundenbetreuung, dann sind Sie bei uns gold-richtig. Auch wer mindestens drei Jahre Berufspraxis mitbringt, wird sich beim CARO-Mobile-Fliesenfachberater gut aufgehoben und gefördert fühlen. Diese qualifizierte Zusatzausbildung

wird auf Wunsch durch die IHK Rhein-Sieg zertifiziert.

Inhalte sind auf Mitarbeiter im Fliesenhandel zugeschnitten

Die Redaktion unserer Schwesterzeitschrift CARO und die Profis für Verkaufs- und Vertriebsentwicklung der Mobile Vertriebsakademie haben dieses modulare Weiterbildungsprogramm speziell für Meisterfrauen sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Ausstellungen entwickelt. Ergebnis: Die Inhalte sind ganz genau auf die Bedürfnisse der Fachverkäuferinnen und Fachverkäufer im Fliesenhandel zugeschnitten. Das bietet Ihnen beruflich wie persönlich große Chancen. Als Mitarbeiterin oder Mitarbeiter investieren Sie in Ihre Karriere und in Ihre Persönlichkeitsbildung.

Auf der anderen Seite sind hochqualifizierte Ausstellungsberater für jeden Chef der beste Garant für das Geschäft von heute und morgen. Außerdem gibt es keine effektiveren Mittel, um Mitarbeiter langfristig ans Unternehmen zu binden. Schließlich macht die besten Geschäfte, wer die besten Leute hat – und das gilt nicht nur für die fachgerechte Verlegung.

So sieht Ihre Weiterbildung aus

Die Inhalte auf dem Weg zum CARO-Mobile-Fliesenfachberater sind in drei Modulen zusammengefasst: Im ersten Modul geht es um die Fachkompetenz. Dabei stehen Themen wie Einsatz und Wirkung von verschiedenen Materialien und Formaten genauso auf dem Programm wie Bad- und Raumplanung sowie Gestaltungs-Tipps.



Unter dem Titel „Erfolgsfaktoren im Fliesenverkauf“ können Sie als Teilnehmer im zweiten Präsenz-Seminar Ihre Sozial- und Handlungskompetenzen weiter verbessern. Im Mittelpunkt steht die eigene Persönlichkeit, schließlich ist sie das wichtigste Verkaufsargument. Trainiert werden in kleinen Gruppen von 5 bis maximal 15 Kolleginnen und Kollegen Kommunikationsregeln und das souveräne Handling von schwierigen Situationen. Spaß gibt's mit Sicherheit beim Verkaufsknigge und dem „H3-Prinzip: Mit Herz, Hirn und Hand Beziehungen aufbauen und entwickeln. Hinzu kommen Arbeitsmethodik und effizientes Selbstmanagement.

Im dritten Modul dreht sich dann alles um das Verkaufsgespräch an sich. Hier geht es um ein gehöriges Plus an Leistungskompetenz. So können Verkaufsgespräche zum Einkaufserlebnis für die Kunden werden. Wichtig sind dabei der Mobile-Verkaufszklus, der clevere Umgang mit CAD-Planungen oder Collagen und das Training von Nutzen- und Preisargumentation. Am Ende ist man noch fitter als vorher im Cross- und Up-Selling sowie dem Verkaufsabschluss.

Gute Angebote haben ihren Preis

Wie viel Ihr Unternehmen in die Weiterbildung investieren muss? – 3.330 Euro. „Was, so teuer soll das sein?“ – Diese und ähnliche Reaktionen kennen Sie sicher bestens von Ihren Kunden. Und wir alle wissen: Leistung hat ihren Preis. Gute Angebote bekommt man nicht an jeder Ecke, vor allem wenn Sie hochqualifiziert und individuell sind.

In den neun Tagen der Praxis-Seminare garantieren wir Ihnen kleine Gruppen von maximal 15 Teilnehmern. Das bietet Ihnen die besten Chancen auf Erfolg. Der Trainer ist in der Bauwirtschaft zu Hause, und die Fliese und ihr Verkauf sind für ihn genauso Tagesgeschäft wie für Sie. Eigens erstellte Trainerbriefe und individuelle Wissenstests lassen Sie locker am Ball bleiben.

Als sehr effektiv hat sich zudem das weiterführende Coaching direkt am Arbeitsplatz erwiesen, das Sie während der gesamten Ausbildungszeit nutzen können. Da bleibt keine Lücke zwischen Theorie und Praxis. Abschließendes Schmankerl: Nach einem halben Jahr können Sie Ihre

■ TERMINE, ORT UND PREIS

19. bis 21. November 2008:

Modul 1: Fachkompetenz im Fliesenhandel – Materialien und Gestaltung, 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

Seminarort: Tagungshotel im Raum Bonn-Sieg

Teilnahmegebühr: 3.330,- Euro (inkl. 19 % MwSt.) zzgl. Gebühren für IHK Rhein Sieg-Zertifikat in Höhe von zirka 250 Euro und Kosten für Unterkunft und Vollpension

Weiterbildung mit einem Zertifikat der IHK Bonn/Rhein-Sieg abschließen. ... das sieht nicht nur klasse aus, wenn es hinter dem Verkaufstresen hängt!

Haben Sie noch Fragen? – Dann melden Sie sich einfach bei uns. Die CARO-Redaktion erreichen Sie telefonisch unter 02103 2406-71 und per E-Mail an Grafen-Press@email.de. Wissenswertes zum neuesten Stand steht zudem im Internet unter www.caro-magazin.de.

Weiterführende Informationen erhalten Sie auch im Kundenbetreuungszentrum der Mobile Vertriebsakademie in Kirchheim bei München, telefonisch unter 089 90779900, per E-Mail an info@mobile-vertriebsakademie.de und im Internet unter www.mobile-vertriebsakademie.de. ■

www.fliesenundplatten.de
Schlagworte für das Online-Archiv
Fliesenhandel, Weiterbildung

■ FORTBILDUNG / Seminare

FACHVERBAND

Fliesentage 2008

19. bis 21. September 2008 Koblenz
Fachverband Fliesen und Naturstein
Telefon: 030/20314-433
www.fachverband-fliesen.de

Verbandstag 2008

des Landesinnungsverbands Fliesen
Baden-Württemberg

11. Oktober 2008 Ulm
Landesinnungsverband
Fliesen Baden-Württemberg
Telefon: 0711/451035-30
www.fliesen-bw.de

Kasseler Sachverständigentage

4. bis 5. November 2008 Fulda
Fachverband Fliesen und Naturstein
Telefon: 030/20314-433
www.fachverband-fliesen.de

■ FORTBILDUNG

15. Dresdner Herbstseminar Estrich, Fliesen, Naturstein

12. bis 13. September 2008 Dresden
Sachverständigenbüro Heinz-Dieter Altmann
Telefon: 036331/421-67
Fax: 036331/421-68

Skizzieren und Beraten

15. bis 16. September 2008 Mettlach
Villeroy & Boch
Telefon: 06864/81-2132
Internet: www.villeroy-boch.com

Schnitttechnik für Fliesenleger

15. bis 19. September 2008
Feuchtwangen
Bayerische BauAkademie
Telefon: 09852/9002-0
Internet: www.baybauakad.de

Fachkauffrau/-mann (HwK) – Fliesen-, Platten- und Mosaikleger

15. bis 30. September 2008 Arnberg
Handwerkskammer Südwestfalen
Telefon: 02931/877-300
www.hwk-suedwestfalen.de

Fliesenlegerkalender im Internet
unter www.fliesenundplatten.de/service/termin_i.html