

Baustoffring



Baustoffring-Akademie

Dritter Fachverkäufer-Lehrgang hat begonnen – Lehrgangskonzept ist nominiert für den deutschen Trainerpreis 2007

Kaarst, 26. Oktober 2006. – Der dritte Fachverkäuferlehrgang der Baustoffring-Akademie startete am 20. Oktober mit elf Vertriebs-Mitarbeitern aus Baustoffring-Partnerunternehmen. Bis 2008 bilden sich die Mitarbeiter in den Bereichen Baustoffkunde und Verkauf weiter. Der Lehrgang kombiniert die Ausbildung im Seminar mit Weiterbildung zu Hause und E-Learning am Arbeitsplatz. Der Baustoffring-Fachverkäuferlehrgang ist in den Bereichen Vertrieb und Marketing nominiert für den Deutschen Trainingspreis 2007 des Bundesverbandes Deutscher Verkaufsförderer und Trainer (BDVT). Der Preis wird seit 1992 vom Bund Deutscher Verkaufsförderer und Trainer für ideenreiche, motivierende Methodenauswahl, klare Zielorientierung und Berücksichtigung der Teilnehmerinteressen vergeben.

Am 20. Oktober begann der dritte Fachverkäufer-Lehrgang im Bildungszentrum für Groß- und Außenhandel in Goslar. Der Lehrgang bietet den Teilnehmern einen Mix aus Trainingstagen, Eigenstudium, Praktikum und Praxisprojekten an. Robert Jahrstorfer ist Lehrgangsleiter und verantwortlich für die Themenfelder Marketing und Vertrieb. Im ersten von neun Lehrgangs-Blöcken führte er die jungen Fachverkäufer in die kundenorientierter Verkaufs-Kommunikation ein. Zum Abschluss des ersten Bausteins formulieren die Teilnehmer ihre persönliche Aufgabenstellung für das fünfzehn Monate dauernde Weiterbildungsprogramm, in dem sich Trainingseinheiten in Goslar mit Selbstlernprogrammen im eigenen Betrieb abwechseln. Der Lehrgang umfasst insgesamt 23 Trainingstage, davon 13 Trainingstage zu Marketing- und Vertriebsthemen. Die Verkäufer werden geschult im systematischen Verkaufen, im Umgang mit Beschwerden, im Außendienst sowie im Telefon-Verkauf. An zehn Trainingstagen steht Baustoffkunde auf

Baustoffring



dem Programm. Der Schwerpunkt liegt hier auf Sanierung und Energieberatung. Die Baustoffkunde wird fachlich betreut vom Bildungszentrum des Groß- und Außenhandels. Das Eigenstudium wird zwischen den Trainingsphasen durch Trainerbriefe und Online-Tests unterstützt. Lehrgangleiter Robert Jahrstorfer hat für die Baustoffring-Fachverkäufer ein "virtuelles Klassenzimmer" eingerichtet: Die Internet-Plattform bietet Zugriff auf Programme, Handouts, Präsentationen, Fotoprotokolle, Arbeitsblätter und Aufgabenlisten.

"Guter Nachwuchs", so Frank Warneke, Mitglied im Geschäftsführungsteam des Baustoffrings, "kommt im Mittelstand nicht von außen. Die Baustoffring-Akademie dient der Weiterbildung selbstständiger, entscheidungsfreudiger und verantwortungsbewusster Mitarbeiter." Die Kompetenz der Mitarbeiter ist nach Auffassung des Baustoffrings ein wesentlicher Erfolgsfaktor im Wettbewerb. Deshalb gehört die kooperationseigene Baustoffring-Akademie seit mehr als fünf Jahren auch zu den Herzstücken der Baustoffring-Arbeit. Sie qualifiziert die Teams in Baustoffring-Partnerunternehmen mit Lehrgängen, Seminaren und Workshops. Sie macht Weiterbildungsangebote für Azubis, Mitarbeiter und Inhaber. Für einige Workshops haben die Kooperationspartner sogar gemeinsam eine Teilnahmepflicht beschlossen. Auch für die Auszubildenden gibt es eine Verpflichtung zur Teilnahme am Ausbildungslehrgang der Baustoffring-Akademie. Der Fachverkäuferlehrgang ist ein freiwilliges Qualifizierungsprojekt. Die Teilnehmer investieren einen Teil ihrer Freizeit in die Weiterbildung: Die Seminarsamstage und die Selbstlerneinheiten werden nicht als Arbeitszeit angerechnet. Die Arbeitgeber übernehmen die Reise- und Tagungskosten, die Kooperation finanziert die Trainer und die Organisation des Lehrgangs.

Der dritte Fachverkäuferlehrgang profitiert von den Erfahrungen der beiden vorherigen Kurse. Das "Meisterstück", eine praktische Abschluss-Arbeit über ein Vertriebsprojekt

Baustoffring



im eigenen Betrieb, hat sich bereits bewährt: Auf der Cheftagung im August stellte ein Teilnehmer des zweiten Lehrgangs sein Projekt und den konkreten Nutzen für den eigenen Betrieb dar und erntete viel Beachtung und Beifall. Ein einwöchiges Praktikum in einem anderen Baustoffring-Partnerunternehmen erweitert die praktischen Erfahrungen in Vertrieb und Verkauf.

Verkaufstrainer Jahrstorfer hat den Fachverkäufer-Lehrgang für den "Deutschen Internationalen Trainingspreis 2007" vorgeschlagen. Der Preis wird seit 1992 für innovative Trainingskonzepte im deutschsprachigen Raum vergeben. Der Berufsverband Deutscher Verkaufsförderer und Trainer (BDVT) hat den Fachverkäuferlehrgang des Baustoffrings im Oktober 2006 für die Preisvergabe 2007 nominiert. Robert Jahrstorfer beschreibt die besonderen Qualitäten des Lehrgangs: "Der Fachverkäuferlehrgang hat ein ganz modernes Trainingskonzept, das individuell auf die Bedürfnisse der Fachverkäufer und der Baustoffring-Partnerunternehmen zugeschnitten werden kann. Der Lernerfolg wird ständig gemessen, der Praxisanteil ist hoch, auch während der Trainingstage in Goslar." Im März 2007 findet auf der Kölner Bildungsmesse Didacta die Preisvergabe durch den BDVT statt.

Der Baustoffring ist eine Kooperation selbstständiger mittelständischer Baustoff-Fachhändler in Deutschland. Zur Kooperation gehören 68 Partnerbetriebe mit 134 Filialen in ganz Deutschland. Im Jahr 2005 beschäftigten die Baustoffring-Partnerunternehmen 2.150 Mitarbeiter, davon 115 Auszubildende. Die Baustoffring-Akademie dient der Weiterbildung selbstständiger, entscheidungsfreudiger und verantwortungsbewusster Mitarbeiter. Sie qualifiziert die Teams in Baustoffring-Partnerunternehmen mit Lehrgängen, Seminaren und Workshops. Ihr Angebot richtet sich an Azubis, Mitarbeiter und Inhaber.

Baustoffring



Teilnehmer des dritten Fachverkäufer-Lehrgangs der Baustoffring-Akademie mit Trainer Robert Jahrstorfer (vorne links).

Sie können Bild- und Textdatei auch von der Website www.baustoffring.com in der Rubrik "Information und Service > Presseinformationen" herunterladen.