

Verkaufstrainer/in im Bäckerhandwerk ADB

Train the Trainer

Der Trainingsbedarf im Verkauf ist enorm.

Dabei bringen Kurzeinsätze von externen Trainern oft nur begrenzte Zeit Erfolg. Dieser bereits bewährte Studiengang der Bundesakademie Weinheim bildet motivierte Verkäufer/innen zu Verkaufstrainer/innen aus, die in der Lage sind, permanent und „inhouse“ zu trainieren.



Zielgruppe: Filialleiter/innen oder Verkäufer/innen mit Potential und langjähriger Berufserfahrung.

Inhalte: siehe Folgeseite

Referenten: Ulrike Poggenclaas, Verkaufstrainerin
Annette Fürst, Dipl. Psychologin und Kommunikationstrainerin
Iris Ohlig, Diplom-Psychologin und Trainerin für Human Resources
Michaela Rechel, Verkaufstrainerin (Prüfungsabnahme)
Expertenteam der Bundesakademie Weinheim

Termine:	Modul 1: Montag bis Mittwoch	31.01.2022 – 02.02.2022
	Modul 2: Montag bis Mittwoch	21.03.2022 – 23.03.2022
	Modul 3: Montag bis Mittwoch	09.05.2022 – 11.05.2022
	Modul 4: Montag bis Mittwoch	27.06.2022 – 29.06.2022

Alle Module beginnen am ersten Tag um 13 Uhr und enden am dritten Tag um ca. 15 Uhr.

Studiengebühr: Die Gebühr für den Gesamt-Studiengang (alle 4 Module) beträgt 2.690 € inkl. Unterlagen und Verpflegung tagsüber.

Eine Unterkunft im Gästehaus der Akademie (Einzelzimmer inkl. Frühstück und Abendvesper) ist für 192 € je Modul buchbar.

Ihr Nutzen: Die Fähigkeit, Verkäufer/innen selbst fachkundig zu trainieren.

Themenfelder des Zertifikats-Studiengangs **Verkaufstrainer/in im Bäckerhandwerk**

Themenfeld 1: Marktsituation, Trends und Chancen

Ein/e Verkaufstrainer/in muss stets auf dem neuesten Stand sein: Was passiert im Marktumfeld handwerklicher Bäckereien, welche Dinge verändern sich und welche Chancen tun sich auf?

Themenfeld 2: Rhetorische Grundlagen: frei sprechen

Das Werkzeug eines Verkaufstrainers ist die Sprache. Erlernen Sie hier, Ihr Werkzeug richtig einzusetzen. Wie wird ein Vortrag/Präsentation vorbereitet? Auf was ist bei der Gestaltung einer Flipchart zu achten?

Themenfeld 3: Warenkunde intensiv

Warenkundliche Basics sind im Verkauf essenziell, zumal zunehmend Fragestellungen, wie z.B. Allergien, auftreten. Dies muss ein/e Verkaufstrainer/in vorleben können. Erfahren Sie hier die wichtigsten Grundlagen rund um das Sortiment einer Bäckerei-Konditorei.

Themenfeld 4: Kundentypen und Kaufmotive der Kunden

Z.B. unentschlossene, zurückhaltende und informierte Kunden und auf diese Verhaltensweisen situationsgerecht reagieren zu können. Welche Kaufmotive liegen vor?

Themenfeld 5: Das erfolgreiche Verkaufsgespräch

Grundlagen der Körpersprache, Fragetechnik, Gesprächsführung, Zusatzverkauf, Einwandbehandlung, Reklamationsabwicklung. Wie argumentiere ich auf Preisdiskussionen der Kunden? Praktische Hilfsmittel um Umsätze dauerhaft zu stärken.

Themenfeld 6: Neue Erkenntnisse der Warenpräsentation

Grundregeln der Warenpräsentation, Theken- und Regalbestückung, Block- und Massenpräsentation, ABC-Analyse, Deckungsbeitrag der Produkte, Retouren. Wie trainiere ich „das Auge“ der Mitarbeiter/innen? Welche Hilfsmittel stehen zur Verfügung? Fehlerquellen erkennen und vermeiden.

Themenfeld 7: Kommunikations-Training intensiv

Basierend auf den bereits vermittelten rhetorischen Grundlagen erlernen Sie hier die Spielregeln erfolgreicher Kommunikation: Wie bringe ich meine Botschaft erfolgreich rüber? Wie kann ich bewirken, dass Menschen in gewünschter Weise wirken? Wie knacke ich Störer? Wie erreiche ich Motivation?

Themenfeld 8: Moderation und Präsentation

Wie wirke ich selbst auf andere? Wie trete ich selbstbewusst auf? Moderation und Steuerung von Gruppenprozessen/ Präsentationstraining mit Feedback.

Schriftliche Prüfung mit Bewertung

Was ist hängen geblieben vom vermittelten Stoff rund um Marktlage, Warenkunde, Kundentypen, Verkaufstechnik, Warenpräsentation und Kommunikation? Mit einigen Prüfungsfragen stellen wir sicher, dass Sie würdig sind, sich Verkaufstrainer/in im Bäckerhandwerk nennen zu dürfen. Die schriftlichen Ergebnisse tragen 50 % zur Endnote bei. Anschließend Prüfungs-Nachgespräch.

Präsentations-Prüfung mit Bewertung

Im Rahmen einer Präsentation (PowerPoint oder Flip-Chart) vermitteln Sie Ihrer Seminargruppe als Trainer/in neues Wissen. Bewertet werden Inhalt, Rhetorik, Auftreten u. Zwischenfragen. Die Präsentations-Prüfung trägt weitere 50 % zur Endnote bei. Mindestanforderung für den Erwerb des Titels „Verkaufstrainer/in im Bäckerhandwerk“ der Akademie Deutsches Bäckerhandwerk Weinheim ist eine Endnote „Befriedigend“ (Note 3,4) oder besser.

Moderierter Erfahrungsaustausch

In den vergangenen Modulen haben Sie viel über sich, ihr Berufsumfeld und die Menschen um Sie herum gelernt und konnten das Wissen inzwischen in der Praxis erproben. Welche Erfahrungen haben Sie dabei gemacht? Wo sind Probleme aufgetreten, woran sind Sie möglicherweise noch gescheitert? Am Vormittag erhalten Sie den „letzten Schliff“.

Abschluss mit Zertifikatsübergabe

Bei einem Glas Sekt lassen Sie nach dem Mittagessen die Fortbildungszeit Revue passieren und erhalten als verdienten Lohn Ihrer Mühe ein würdiges Akademie-Zertifikat sowie ein Zeugnis mit Ihrer Endnote. Sie verabschieden sich von Ihren Weggenossen und verlassen die Akademie Weinheim in der Erkenntnis, künftig erfolgreich eigene Trainings durchführen zu können.