

Mehr wissen macht Spaß!

Die erste **Birkenstock® Verkaufsschulung** konnte mit einer Teilnahme von über 50 Personen bereits als voller Erfolg gewertet werden. In dieser ersten **Grundschulung** wurde den Teilnehmern orthopädisches Grundwissen vermittelt und im Verkaufstraining die Themen **Motivation**, **Nutzenargumentation** und **Einwandbehandlung** trainiert.

Verkaufsgespräche, Kundenansprache- und bindung sowie Produktwissen standen im Fokus des Schulungsprogramms.



In praktischen Übungen wurde Fußgesundheit erlebt.

Besserwisser werden belohnt

Damit der erlernte Stoff auch langfristig gesichert ist, wurden im Abstand von drei Monaten Fragebogen verschickt, in denen die Teilnehmer ihr Wissen überprüfen konnten. Die Einsendung der richtigen Antworten belohnten wir sehr gerne mit einem Paar Birkenstocks®, so dass der besondere Komfort auch noch einmal selbst erlebt werden konnte.

Der zweite Teil

Aufbauend auf dem in Teil 1 vermittelten Lehrstoff wurde in der **Aufbauschulung** am 7. und 8. November das orthopädische Grundwissen vertieft und das Verkaufsgeschick trainiert. Besonderen Wert legten beide Trainer wiederum auf die praktische Anwendung des Erlernten. So wurde die **Bedeutung der Körpersprache im Verkaufsgespräch** vermittelt und gezeigt, wie durch **Motivation im Verkauf** die Kunden begeistert werden können und der Umsatz gesteigert wird.

Orthopädienschuhmachermeister Heiko Grafmüller erläutert die perfekte Anpassung des Fußbetts an den Fuß.



Großes Interesse hatten die Teilnehmer an den logistischen Zusammenhängen.

Und wie geht's weiter?

Der große Erfolg beider Veranstaltungen bestärkt uns darin, die Trainings auch in Zukunft fortzuführen und zu einer festen Veranstaltung im Jahreskalender werden zu lassen.

Denn gut geschulte und motivierte Mitarbeiter sind mehr denn je das wichtigste Kapital eines jeden Schuhhändlers.