

Umsatz, Marge & Co.

Trainings - ein Gewinn für Inhaber und Mitarbeiter

Eura, Roni und Nic, drei Verkäufer von drei unterschiedlichen Mitgliedern treffen sich anlässlich eines EURONICS-Kongresses und kommen ins Gespräch:





"Ist mir auch schon passiert. Die absolute Qual. Und das Beste ist dann, wenn man ins Geschäft zurückkommt und der Chef fragt einen, wie es gewesen ist."



"Na ja, der will halt wissen, ob seine Investition was gebracht hat. Immerhin kostet das ja auch ne Stange Geld!"

"Mag ja sein. Aber so geht es doch nicht. Man bräuchte irgendwie eine Schulung, die sich auf unsere Wunschthemen konzentriert UND dabei gleichzeitig interessant ist und Spaß macht!"



"Soll es geben. Hab' ich zumindest von einem Kollegen gehört."

"Der war jetzt auf einem Seminar zum Thema 'Verkaufen mit Spaß'. Erst dachte ich, oh Mann, was für ein Thema."

"Aber er hat erzählt, dass der Trainer voll auf die Alltagssituation der Teilnehmer eingegangen ist. Die mussten auch nicht nur zuhören sondern haben alles selber entwickelt. Da wurden auch realistische Alltag nachgespielt, hat er erzählt."

"Und hinterher sind alle in ihre Geschäfte zurück und haben die Dinge aus dem Seminar umgesetzt. Das nenne ich eine gute Schulung!"



"Und das glaubst Du? Wo soll denn der Spaß sein, wenn da das Thema 'Reklamationsbearbeitung' ansteht?"

"Das ist doch nicht witzig! Im Gegenteil!"



"Da war mal eine Kollegin von mir. Die hat das Gleiche erzählt."

"Obwohl das Thema nicht wirklich nach Spaß klingt, haben die wohl trotzdem viel gelacht und auch viel gelernt! Jedenfalls sagte sie mir hinterher, dass ihr einige Dinge bei einer Reklamation jetzt leichter fallen."



"Das wär mal was für uns. Nicht nur das Thema Verkauf. Bei uns steht noch mehr an."

"Wir haben ein heilloses Durcheinander im Lager, und irgendwie kommen wir alle nicht so richtig mit unserer Zeit klar. Da müsste man mal aufräumen ..."



"Tja, bei uns gäb' es da auch so Einiges zu verbessern. Ich weiß zum Beispiel nie, was ich sagen soll, wenn uns ein Kunde mal wieder mit M... vergleicht!"



"Und ich fänd' es Klasse, wenn ..."

"... wir uns mal alle zusammensetzen könnten, um gemeinsam zu überlegen, was wir tun könnten, um unser Geschäft in Schwung zu bringen. Und wie wir morgenorientiert verkaufen können und, und, und ..."



"Wie heißt denn diese Firma, von der Eure Kollegen erzählt haben?"

DOMSCHAIT
beraten, begleiten, bewegen.

"Domscheit, glaub' ich. Die gehen da irgendwie anders heran. Meine Kollegin hat erzählt, dass die Trainer da wohl selbst richtig Spaß dran haben. Und das kommt irgendwie rüber."

"Die helfen einem auch wenn man hinterher, also nach dem Seminar nicht richtig weiterkommt. Man kann immer anrufen, hat sie gesagt!"



"Stimmt! Hab' ich auch schon gehört!"

"Außerdem kommen die wohl erst im Geschäft vorbei und machen sich vor Ort einen Eindruck von der jeweiligen Arbeitssituation, damit sie genau wissen, wo der Schuh drückt. Jetzt müssen wir nur noch unsere Chefs davon überzeugen, dass es auch anders geht!"

"... und weisen den Kunden ganz gezielt auf eine Besonderheit des Gerätes hin."

Was würden Sie im Anschluss daran sagen, um ihn für dieses Produkt zu interessieren?"



"Was sollten denn die Chefs dagegen haben?"

"Es scheint ja so, als ob in den Trainings Themen behandelt werden, die für die Chefs bares Geld bedeuten."

"Und wenn wir dabei noch Spaß haben, wo ist dann das Problem?"



"Das denke ich auch. Also ich für meinen Teil werde das mal morgen mit meinem Chef besprechen!"

"Und wieder ein Problem gelöst!"

"Na, ich finde, das hört sich doch alles richtig gut an. Ich werde morgen unserem Abteilungsleiter mal vorschlagen, dass wir Themen sammeln und dann loslegen."