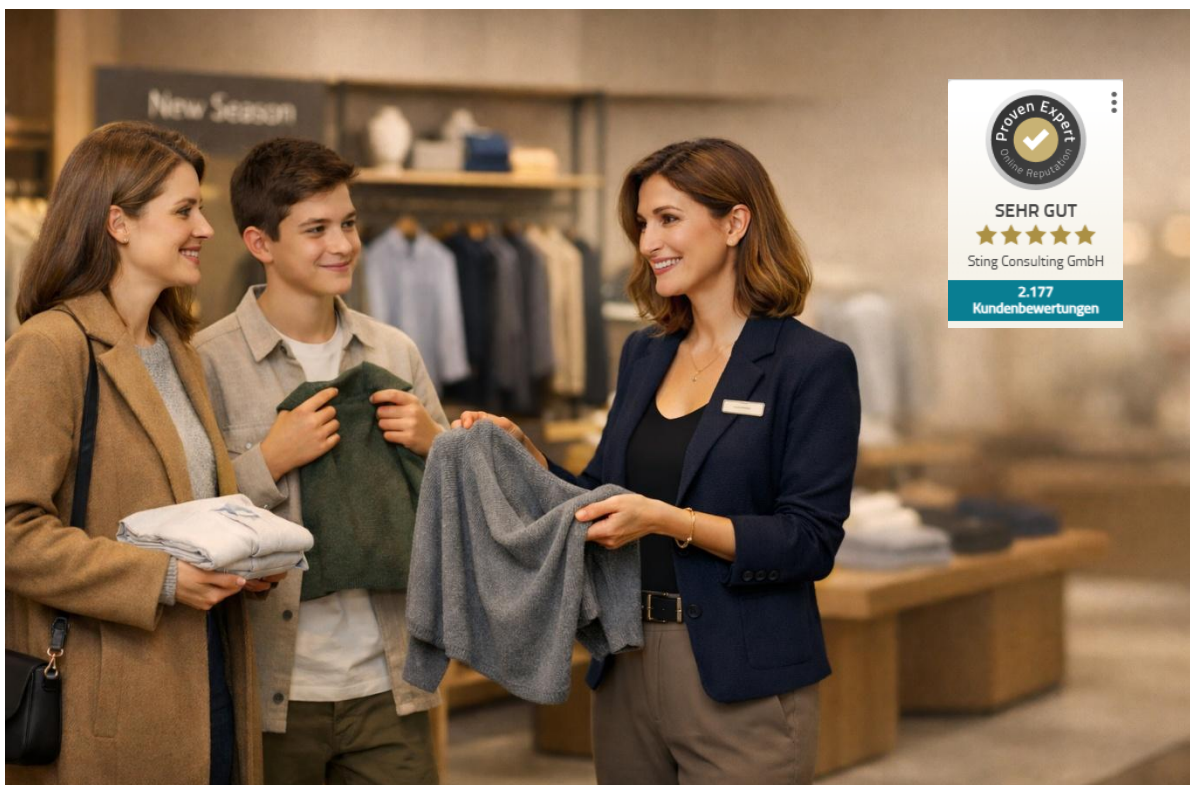




LIVE-Online-Qualifizierung zum **SALES-ASSISTENT** im Einzelhandel





AUS TALENTEN ECHTE VERKÄUFER MACHEN

mit der bis zu 100 % staatlich geförderten Qualifizierung zum Sales Assistant

Erleben Sie auch den täglichen Kampf um gute Leute? Es ist härter denn je. Fachkräfte? Kaum zu finden. Verkaufsprofis? Mangelware. Einzelhandelskaufleute? Keine mehr zu bekommen.

In Deutschland sind aktuell rund 130.000 Stellen im Handel unbesetzt. Kein Wunder, dass viele Händler auf Quereinsteiger setzen. Das Problem: niemand hat Zeit für die Einarbeitung der neuen Kollegen. So starten die neuen Mitarbeiter motiviert – und sind dann nach wenigen Wochen wieder weg. Die häufigste Begründung?

- „Meine Erwartungen als Arbeitgeber wurden nicht erfüllt.“
- „Ich wurde als neuer Mitarbeiter nicht richtig eingearbeitet.“
- „Ich fühlte mich als neuer Mitarbeiter nicht wertgeschätzt.“

Unsere Qualifizierung setzt genau hier an und macht Quereinsteiger fit für den Verkaufsalltag – praxisnah, wirksam und bis zu 100 % staatlich gefördert. Sogar die während der Qualifizierung anfallenden Lohnkosten werden inkl. der Lohnnebenkosten bis zu 75 % übernommen.

Ihre Vorteile:

- Strukturierte Qualifizierung auf höchstem Niveau
- Alle praxisrelevanten Verkaufskompetenzen für Mode-, Schuh- und Sport-Einzelhandel
- Der Mitarbeitende ist ab 13 Uhr täglich wieder auf der Fläche
- Die Qualifizierung wird bis zu 100 % und die Personalkosten bis zu 75 % gefördert

So sorgen Sie dafür, dass neue Mitarbeiter:innen wirklich im Team ankommen, verkaufen lernen und Kundenservice leben – und bleiben.

WIE VIEL FÖRDERUNG KÖNNEN SIE ERWARTEN

Wir übernehmen für Sie den Kontakt mit dem Arbeitsamt und bereiten die Anträge komplett vor. Um zu schauen, mit wie viel Förderung Sie rechnen können, wird es kurz etwas bürokratisch:

Es geht um „Sonstige berufliche Weiterbildung nach § 82 SGB“ und die steht in Abhängigkeit zur Betriebsgröße. Die dabei entscheidende Anzahl der Beschäftigten bezieht sich **nicht** auf Köpfe, sondern auf Vollzeit-Mitarbeitende. Wenn Sie z.B. 3 Vollzeitbeschäftigte und 10 Halbtagskräfte haben, ergibt sich daraus eine für diese Zuordnung relevante Anzahl der Beschäftigten von 8. Denn 10 Halbtagskräfte entsprechen 5 Vollzeitbeschäftigten.

Betriebsgröße	 < 50 Bis 50 (Vollzeit) Beschäftigte	 50–499 50 – 499 (Vollzeit) Beschäftigte	 Ab 500 Ab 500 (Vollzeit) Beschäftigte
Übernahme Lehrgangskosten	100% (soll)	50%* 100 % bei über 45 Jährigen und Schwerbehinderten	25%*
Arbeitsentgelt- Zuschuss	75%*	50%*	25%*

DIE QUALIFIZIERUNG IM ÜBERBLICK

Dauer: 6 Wochen, jeweils Montag – Donnerstag von 9.00 – 13.00 Uhr

Zielgruppe: Verkaufsmitarbeiter mit Potenzial und Quereinsteiger



Modul 1. Die Welt des Einzelhandels

Live-Online Seminar

4 halbe Tage



Modul 2. Dein Einfluß auf den Store-Erfolg

Live-Online Seminar

4 halbe Tage



Modul 3. Schöpfe Dein Potenzial voll aus

Live-Online Seminar

4 halbe Tage



Modul 4. Erkenne Kundenwünsche

Live-Online Seminar

4 halbe Tage



Modul 5. Präsentiere eine Story statt Ware

Live-Online Seminar

4 halbe Tage



Modul 6. Call to Action

Live-Online Seminar

4 halbe Tage



Abschlusszertifikat

Live-Online-Veranstaltung, 1 halber Tag



DIE MODULE IM DETAIL

Modul 1: Die Welt des Einzelhandels

- Was ist die Aufgabe des Einzelhandels?
- Veränderte Kunden-Bedürfnisse
- Was ist die Rolle eines Sales-Assistent?
- Wie man im Store das richtige Ambiente schafft.
- Kundenservice als Differenzierungsmerkmal
- Mit der Biostruktur das eigene Potential voll ausschöpfen

Modul 2: Dein persönlicher Einfluss auf den Erfolg des Stores

- Mitarbeiterproduktivität / Flächenproduktivität
- Was ist die Conversionrate (CR)
- Warum ist die Conversionrate die wichtigste Kennzahl im Einzelhandel und welche Faktoren kannst Du, ganz persönlich, aktiv beeinflussen
- Erkenne den Zusammenhang zwischen Frequenz, Nebentätigkeiten & Conversionrate
- Teile pro Bon und Umsatz pro Bon
- Das Dashboard

Modul 3: Mehr Empathie für Deine Kund:innen

- Die Biostruktur meiner Kund:innen erkennen
- Was die einzelnen Biostrukturen von uns erwarten
- Generationen
- Begrüßung
- Die Vorzimmer-Methode
- Kontaktaufnahme



Modul 4: Kompetenz schafft vertrauen

- Bedarfsermittlung
- Größen schätzen
- Grundlagen des Stylens
- Kleine Farblehre
- Körper- und Figur-Typen
- Schnitt- und Passformberatung
- Grundlagen der Warenkunde

Modul 5: Präsentiere eine Story – nicht nur Ware

- Storytelling in der Warenpräsentation
- Cross-Selling und Up-Selling
- Mehrumsatz im Store durch Click & Collect etc.
- Warenpräsentation für Grün-Dominante Menschen
- Warenpräsentation für Rot-Dominante Menschen
- Warenpräsentation für Blau-Dominante Menschen
- Einwandbehandlung

Modul 6: Call to Action

- Fully Fashion – Ganzheitlich bedienen.
- Kaufabschluss
- Die Ja/Nein-Frage
- CX-Systeme und digitale Kundenbindungssysteme
- Der Kassenprozess
- Verabschiedung
- Reklamationsbehandlung
-

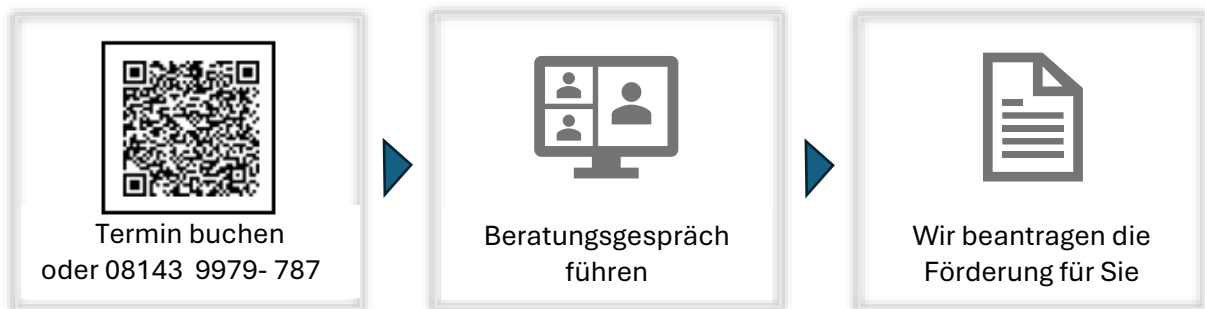


IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK

- Entwickeln Sie eigene Talente und Quereinsteiger:innen zu starken Verkäufer:innen.
- Katapultieren Sie die Produktivität Ihrer neuen Mitarbeitenden in nur 6 Wochen auf 100 %.
- Binden Sie leistungsstarke Mitarbeiter:innen langfristig an Ihr Unternehmen.
- Sichern Sie den Erfolg Ihrer Filiale durch geschulte und motivierte Verkäufer:innen.
- Erhalten Sie eine praxisnahe Qualifizierung mit direktem Nutzen für den Store-Alltag.
- Und nutzen Sie die staatlichen Förderungen endlich auch im Einzelhandel.

JETZT AUS TALENTEN ECHTE VERKÄUFER MACHEN

Buchen Sie noch heute einen Termin für eine unverbindliche Beratung!



AUTORISIERTER BERATER
**OFFENSIVE
MITTELSTAND**
Gemeinsam für gute Unternehmen
Gültig bis Ende 2027 | www.om-beratersdatenbank.de





Die Online-Akademie für den Einzelhandel

Interaktives Lernen im virtuellen Seminarraum – so flexibel wie das Leben selbst. Sie benötigen nur eine Internetverbindung, Ihren PC, Laptop oder Tablet, idealerweise mit Kamera und Lautsprecher oder ein Headset.

Treffen Sie sich mit einem ausgebildeten LIVE-Online-Trainer und einem Video-Moderatoren im virtuellen Seminarraum, während Sie im Shop sind oder den Komfort Ihrer eigenen Wohnung genießen. Sie sehen die Moderatoren und die Präsentation auf Ihrem Bildschirm. Wenn Ihr Gerät über eine Kamera verfügt, können die Moderatoren und die anderen Teilnehmer Sie ebenfalls sehen. Sie werden in jedem Fall aktiv eingebunden – ganz unkompliziert und ohne besonderes technisches Geschick.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- Die von einem professionellen Designer für LIVE-Online-Trainings entwickelten Seminare bieten ein hohes Maß an Abwechslung und Interaktion. Sie sind daher sehr motivierend und überzeugen durch eine hohe Transfersicherheit.
- Alle Trainer kommen aus dem Einzelhandel und sind ausgebildete und zertifizierte LIVE-Online Trainer mit der Erfahrung aus tausenden von Seminaren. Sie können Lerninhalte unmittelbar und glaubhaft mit der Praxis im Store verzahnen.
- Praktische Übungen und Gruppenarbeiten im Seminar sowie Aufgaben für die Zeit nach dem Seminar, sichern den Erfolg.
- Pünktlich um 13.00 h sind Sie hochmotiviert und mit neuen Impulsen wieder auf der Fläche. Pünktlich zur Pausenabdeckung.



Impressum

Sting Consulting GmbH

Kellerberg 17

82266 Inning am Ammersee

Telefon: +49 8143 99 79 - 787

Mobil: +49 174 940 4874

E-Mail: michael.sting@sting-consulting.de

Sitz der Gesellschaft Inning am Ammersee. Registereintragung beim Amtsgericht München, HRB 04539 Steuer ID-Nr.: DE 226 230 146 Geschäftsführerin ist Melania Sting. Alle Konzeptangebote unterliegen dem Urheberrecht und bleiben Eigentum der Sting Consulting GmbH.