

Neuer Zertifikatslehrgang: Fachverkäufer-Spezialisierung (IHK)

Was macht einen guten Verkäufer aus? Diese Frage war Anlass für die IHK, den neuen Zertifikatslehrgang „Fachverkäufer-Spezialisierung Beratung und Verkauf Damen- und Herrenbekleidung“ ins Leben zu rufen.

Verkaufsberater müssen sich heutzutage zahlreichen Herausforderungen stellen, denn die Kundenansprüche wachsen und verlangen nach einer fachgerechten und persönlichen Beratung. Deshalb umfasst dieser Lehrgang wichtiges Verkäuferwissen aus der Warenkunde, der Farb- und Stilberatung, der Proportionslehre, der Persönlichkeitsentwicklung sowie dem Verkaufstraining für bessere Verkaufserfolge und höhere Kundenzufriedenheit.

Mit der Fachverkäufer-Spezialisierung wurde eine Weiterbildungsmaßnahme für Verkäufer im Bekleidungssektor konzipiert, die in sechs Trainingsmodulen die Teilnehmer mit Fachwissen bereichert und die Persönlichkeit des Verkäufers entwickelt. Damit können Verkäufer Kunden umfassend und kompetent beraten und ihnen einen besseren Service bieten. Die Verkaufsberater überzeugen durch persönliche Ausstrahlung sowie stilsichere Beratung und binden damit die Kunden an ihr Unternehmen.

Die Weiterbildung richtet sich an Personen, die bereit sind, ihre fachlichen Kenntnisse zu vertiefen und sich zum Spitzenverkäufer im Bekleidungsbereich zu entfalten. Dies können sowohl Verkaufsberater sein, die bereits im Bekleidungsbereich tätig sind, aber auch Quereinsteiger, die ihre Bewerbungschancen erhöhen möchten, da sie über aktuelle Marktanforderungen informiert sind. Außerdem spricht der Kurs motivierte Neueinsteiger an, die ihre berufliche Zukunft in der Ausübung des Verkäuferberufs sehen.

Mit dieser Weiterbildung können auch Unternehmen ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weiterqualifizieren und so einen Marktvorteil erlangen. Die Inhalte können hier individuell auf das Unternehmensprofil abgestimmt werden.

Zur Durchführung des Lehrgangs konnte die IHK die Referentinnen Sandra Jung und Corinna Wiß gewinnen. Beide bringen eine mehrjährige Erfahrung im Einzelhandel mit. Die im Lehrgang angewendeten Methoden gestalten diesen Lehrgang abwechslungsreich und kurzweilig. Die vielen praktischen Übungen, wie z.B. auch als Kameratraining, sorgen dafür, dass der theoretische Teil stets gut

aufgenommen und verarbeitet wird und nach der Rückkehr in den Berufsalltag seine Anwendung findet.

Corinna Wiß, die seit 2003 als Farb- und Stilberaterin für Damen und Herren arbeitet, ist sich sicher: „Das im Lehrgang vermittelte Wissen bringt jeden Verkäufer weiter“. Sandra Jung, Fachfrau für Kommunikations- und Persönlichkeitsentwicklung ist der Meinung, dass „die Entwicklung der Persönlichkeit ist heute ein Thema, dem sich jeder erfolgreiche Verkäufer stellen sollte, um sich selbst und auch die Kunden besser einschätzen zu können“.

Was macht also einen guten Verkäufer aus? Es ist die gesunde Mischung aus persönlicher Ausstrahlung, Offenheit, emotionaler Intelligenz und einer gehörigen Portion Fachwissen.

Der Zertifikatslehrgang startet am Sonntag, 3. April 2010, in Mainz und endet am Samstag, dem 9. April 2010, mit der Abschluss-Präsentation.

Weitere Informationen:

Corinna Wiß

www.primavera-imageberatung.de



06131 470637