

PRESSEMITTEILUNG

VERKAUFSPROZESSE OPTIMIEREN – MIT E-LEARNING ZUM ERFOLG

Der Projektverbund FlexNet Handel veröffentlicht neue Online-Trainings in der Medienreihe FlexNet Handel-Verkauf. Ziel: Tipps und Tricks für erfolgreiches Verkaufen aufzeigen.

Köln, 02. Juni 2021 — Verkaufssituationen kompetent steuern und Kundinnen und Kunden bedarfsgerecht beraten: Der Weg hin zum Kaufabschluss kann vor allem für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) verschiedene Herausforderungen bergen. Aus diesem Grund widmen sich zwei neue Online-Trainings des Projektes „Flexibles digitales Lernen – Netzwerk Handel“ (FlexNet Handel), das von der Zentralstelle für Berufsbildung im Handel e.V. (**zbb**) koordiniert wird, den Themen „Verkaufsgespräch – Kundenbedarfe erkennen“ und „Schwierige Verkaufssituationen“. Das Ziel: Kundenwünsche gezielt erkennen und richtig bedienen.

„Nicht erst seit der Coronakrise gibt es im Handelsalltag besondere Herausforderungen – insbesondere, wenn es darum geht, Kundinnen und Kunden richtig anzusprechen, abzuholen und zu beraten. Leider haben hier viele KMUs noch Aufholbedarf. Dank FlexNetHandel kann hier nun gezielt und bequem per eLearning dran gearbeitet werden“, so Mailin Schmelter, stellvertretende Bereichsleitung Customer Insights am IFH KÖLN.

Erfolgreich verkaufen: Bedarfe erkennen – Gespräche steuern

Die beiden neuen Online-Trainings führen Schritt für Schritt durch die Phasen des Verkaufsprozesses und durch potentiell schwierige Verkaufssituationen. Dabei sollen erlernte Punkte und zuvor analysierte psychologische Prozesse und Wirkungsweisen – beispielsweise die Beziehungsbedürfnisse im Verkaufsprozess – direkt auf konkrete Situationen im Handelsalltag angewendet werden. Durch interaktive Elemente können die Teilnehmenden das Programm ganz im eigenen Tempo durchführen. Geeignet sind die Online-Trainings für Quereinsteiger im Verkauf, aber auch für erfahrene Beschäftigte, die ihr Wissen auffrischen wollen. Handelsunternehmen, die an Trainings interessiert sind, melden sich bitte bei der zbb unter info@zbb.de.

Neugestaltete Lernplattform MyFlexNet

Ein Jahr nachdem die Onlineplattform des Projekts FlexNet Handel gestartet ist, erscheint sie nun in neuem Licht. Seitennavigation und eLearning Angebote sind so noch ansprechender und intuitiver in der Handhabung. Handelsunternehmen bekommen unter www.myFlexNet.de weitere Informationen zur Plattform und den zahlreichen Online-Fortbildungen.

Beispiele



Klicken Sie auf die verschiedenen Beziehungsbedürfnisse, um sich Beispiele zu diesen anzusehen.

Indem wir Kunden nach Ihrer Meinung fragen, Alternativen vorschlagen etc.

- „Welche Farbe gefällt Ihnen besser?“
- „Wir haben hier unterschiedliche Qualitäten zu unterschiedlichen Preisen. Welche Anforderungen haben Sie?“



Den Kunden immer ernst nehmen und auf seine persönlichen Empfindungen eingehen.

- „Das kann ich verstehen.“
- „Sie sind unsicher? Vielleicht kann ich Ihnen weiterhelfen.“

Klare Absprachen treffen und einhalten.
„Ich kümmere mich darum und sage Ihnen bis zum kommenden Donnerstag Bescheid. Wenn Sie wollen kann ich Sie anrufen oder Ihnen eine Mail senden.“



Daten und Grafiken aus dieser Pressemitteilung dürfen nur im Rahmen journalistischer oder redaktioneller Zwecke genutzt werden. Die werbliche und kommerzielle Nutzung sowie Aufbereitung für eine vertragsbasierte Weitervermarktung sind untersagt. Dies gilt insbesondere für Statistikportale.

Über FlexNet Handel

Das Projekt „Flexibles digitales Lernen - Netzwerk Handel (FlexNet Handel)“ wird im Rahmen des Programms „Digitale Medien in der beruflichen Bildung“ vom Bundesministerium für Bildung und Forschung, dem Europäischen Sozialfonds für Deutschland und der Europäischen Union gefördert. Ziel ist die Förderung des Wissens- und Technologietransfers, um digitales Lernen in Handelsunternehmen zu unterstützen und zu implementieren.

Koordiniert wird das Projekt durch die Zentralstelle für Berufsbildung im Handel e.V. (zbb) und unterstützt durch die folgenden Verbundpartner:

- Bildungszentrum Handel und Dienstleistungen Thüringen gGmbH
- BZH Bildungszentrum Handel und Dienstleistungen gGmbH
- IFH Köln GmbH
- KOMPASS Kompetenzen passgenau vermitteln gGmbH
- Qualitus GmbH

Über das IFH KÖLN

Als Brancheninsider liefert das IFH KÖLN Informationen, Marktforschung und Beratung zu handelsrelevanten Fragestellungen rund um eine erfolgreiche Gestaltung der Zukunft und der Entwicklung passender Geschäftsmodelle. Das IFH KÖLN ist erster Ansprechpartner für unabhängige, fundierte Daten, Analysen und Strategien, die Unternehmen und Handelsstandorte erfolgreich und zukunftsfähig machen. Durch die Betrachtung von Märkten, Kunden und dem Wettbewerb, bietet das IFH KÖLN einen 360°-Blick für die Strategieableitung bei handelsrelevanten Themen. In maßgeschneiderten Projekten werden Kunden bei strategischen Fragen rund um Digitalstrategien, bei der Entwicklung neuer Märkte und Zielgruppen oder bei Fragen der Kanalexzellenz unterstützt. Mit der Tochtermarke ECC KÖLN ist das IFH KÖLN seit 1999 im E-Commerce aktiv und widmet sich dem Community- und Knowhow-Transfer für die Digitalisierung im Handel.

Mehr unter: www.ifhkoeln.de

Über die Zentralstelle für Berufsbildung im Handel e.V. (zbb)

Die Zentralstelle für Berufsbildung im Handel (zbb) ist ein eingetragener gemeinnütziger bundesweit tätiger Verein, dessen Ziel die Förderung der Aus- und Weiterbildung im Handel mit modernen innovativen Konzepten ist. Aufgabenschwerpunkte sind u. a. digitales Lernen, Ausbildungsqualität, Kompetenzmodelle/Medienkompetenz und die Entwicklung konkreter digitaler Lernangebote. Die zbb arbeitet eng mit den Handelsverbänden und den Bildungseinrichtungen des Handels sowie Forschungseinrichtungen, Hochschulen und Universitäten zusammen.

Mehr unter: www.zbb.de

Kontakt

Bettina Wilhelm LL.M.
Geschäftsführung
030 – 590099-801
bwilhelm@zbb.de

