

Heilbronner Stimme 5.August 2008

Einzelhändler lernen, wie man's besser macht

Heilbronn - Motivation erfahren und Impulse erhalten, Kontakte zu Inhabern anderer Läden knüpfen, praktische Hinweise und Methoden mitnehmen. Sehr zufrieden äußerten sich die acht Heilbronner Einzelhändler, die im Frühjahr beim ersten Weiterbildungsseminar der Stadtinitiative dabei waren – ein Erfolg für das neue Pilotprojekt. Die vielen Lobesbekundungen sind für die Stadtinitiative Anlass, weitere Termine für das Händlercoaching anzubieten.

„Offensive Zukunft – Von den Erfolgen der Besten lernen“. So ist auch der zweite Seminareldurchgang überschrieben, der mit insgesamt vier Terminen im Zeitraum vom 3. bis 16. September stattfindet. Auch für die dritte Runde stehen bereits die Termine: zwischen 6. und 23. Oktober. Die Kosten für die Unternehmen betragen 250 Euro – vorausgesetzt, deren Geschäft liegt im städtischen Sanierungsgebiet. Dann bezuschusst die Stadt Heilbronn das Programm über einen Fördertopf mit immerhin 1800 Euro. Die Teilnehmerzahl ist auf acht Leute begrenzt, bis jetzt gibt es fünf Anmeldungen.

Trainer vor Ort

Der Unterschied zu vielen Seminaren: Gelernt wird nicht weitab vom Geschehen des Betriebes, sondern vor Ort, mittendrin. Auftakt ist ein sogenannter Storecheck, bei dem das Ladengeschäft jedes Einzelnen genau unter die Lupe genommen und Schwachstellen aufgedeckt werden. Trainer Jürgen Eller kümmert sich um Personal, Service, Beratung und Kassenabwicklung. Der zweite im Bunde, Daniel Schnödt, ist für das Visuelle zuständig: Schaufenstergestaltung, Einrichtung, Sortimente und Warenpräsentation. Beide Berater arbeiten eng zusammen. Sie sind jeweils eine bis anderthalb Stunden in den Geschäften, gemeinsam werden die Erkenntnisse mit dem Einzelhändler analysiert.

Im Mittelpunkt stehen die individuellen Probleme, die Beratung ist auf jedes einzelne Geschäft zugeschnitten. Der sich anschließende zweitägige Workshop steht unter dem Motto „Veränderung als Chance – Kunden begeistern“. Mögliche Themen: im Sinne von Verkaufspsychologie optimal dekorieren, Logik von Verkaufsraumzonen, Mitarbeiter einbinden und motivieren, Kundentreue steigern. kis

Anmeldung über Stadtinitiative Heilbronn, Florian Baasch, Telefon 07131/91 99 697, baasch@stadtinitiative-heilbronn.de