

Die Referentin

Andrea Jörg hat das Handwerk im elterlichen Betrieb erlernt. Sie ist Bäckermeisterin und Konditorin. Seit 1986 besetzte sie verschiedene Positionen in Großbäckereien in Deutschland und Österreich und war langjährig als Vertriebs- und Verkaufsleiterin erfolgreich tätig.

Seit 2004 arbeitet sie selbstständig als diplomierte Trainerin und Beraterin. Schwerpunkte sind Bäckereien und Bäckerei-Filialbetriebe. Ihre Erfahrungen gibt sie heute überwiegend in internen Seminaren oder durch kontinuierliches Coaching an ihre Kunden in Deutschland und Österreich weiter. Sie ist verheiratet, hat zwei Kinder und lebt im pfälzischen Pirmasens.

Schwerpunkte ...

- **Seminare in Ihrem Unternehmen, in der Filiale, im Laden** – individuell auf Ihre Situation zugeschnitten, praxisorientiert, nachhaltig, erfolgreich
- **Filial-Optimierung**
besser organisiert – effizienter wirtschaften
- **Filial-Neueröffnungen**
von Anfang an gut beraten und aktiv begleiten

Andrea Jörg 
Training & Beratung
rund ums Verkaufen

In der Walsterwiese 18
66955 Pirmasens

Mobil | 0171 – 426 462 0
E-Mail | mail@joerg-training.de
Internet | www.joerg-training.de



Ein Seminartag zwei interessante Themen!

*Für alle,
die Spaß am Verkaufen haben -
vom Azubi bis
zum Geschäftsinhaber.*



Ein Verkaufs- & Motivationstraining

veranstaltet von der BÄKO HANSA
in Zusammenarbeit mit der
Beraterin Andrea Jörg

Andrea Jörg 
Training & Beratung rund ums Verkaufen



Ziel dieses Seminars ist die Sensibilisierung der Verkaufsmittelarbeiter/innen auf die wachsenden Bedürfnisse der heutigen, zum Teil schwieriger gewordenen Kunden auf der einen Seite *und* die stetige Veränderung des Einkaufsverhaltens sowie der ständig wechselnden Produktpalette auf der anderen Seite.

Eine gekonnte Warenpräsentation erhöht oft die spontane Kaufbereitschaft, die durch die positive Kommunikation im Verkauf verstärkt wird.

Erarbeiten Sie mit der Gruppe gemeinsam Tipps und Standards mit der Sie alle "Ihre Kunden" begeistern werden.

Gerne können Sie auch Fotos Ihrer gekonnten Warenpräsentation oder Erfahrungsberichte im Umgang mit sogenannten "schwierigen Kunden" mitbringen. (Beides wird auf Wunsch selbstverständlich vertraulich behandelt).

Freuen Sie sich auf einen Tag voller praxisnaher Anregungen.

Termine & Seminarorte

Dienstag, 12. April 2016 BÄKO HANSA eG
9:00 - 16:00 Uhr
Mengendamm 17
30177 Hannover
Tel.: 0511 – 39 092 - 0

Mittwoch, 13. April 2016 BÄKO HANSA eG
9:00 - 16:00 Uhr
Schnackenburgallee 14
22525 Hamburg
Tel.: 040 – 85 31 24 - 0

Dienstag, 19. April 2016 BÄKO HANSA eG
9:00 - 16:00 Uhr
Potsdamer Straße 2A
14552 Michendorf
Tel.: 033205 – 43 300

Mittwoch, 20. April 2016 Wirtschaftsakademie Nord
9:00 - 16:00 Uhr
Puschkinring 22a
17489 Greifswald

Anmeldungen telefonisch, per E-Mail oder durch den BÄKO HANSA-Außendienstmitarbeiter.

Telefon: 040-85 31 27-102

E-Mail: andrea.lehrke@baeko-hansa.de



"Tageszeitengerechte Warenpräsentation"

Seminarinhalte Thema I:

- Für den Ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance – verkaufsförderndes Auftreten
- Frische siegt – tageszeitengerechte Warenpräsentation
- Warum tageszeitengerechte Warenpräsentation so zielführend ist
- Welche Produkte werden zu welcher Tageszeit am besten - wo platziert
- Warendruck – was bedeutet das?
- Masse bringt Kasse
- Aus wenigen Produkten am Nachmittag trotzdem eine sehr ansprechende und verkaufsfördernde Warenpräsentation "zaubern"
- Die positive Verkaufssprache sowie der unaufdringliche Empfehlungsverkauf runden das Thema Warenpräsentation gekonnt ab



"Kunden werden immer schwieriger"

Seminarinhalte Thema II

- Einwand-Behandlung
- Reklamationen als Chance für eine Neukunden-Beziehung
- Kundenorientierte Reklamationsbehandlung
- Regeln beim Umgang mit schwierigen Kunden
- Kommunikation auf Augenhöhe
- Souverän und gelassen unvorhersehbare Situationen meistern
- Verschiedene Kundentypen

Seminarnutzen

Entwickeln Sie das ganze Potenzial Ihrer Verkäufer/innen, denn optimal geschultes Personal ...

- ... bringt mehr Umsatz durch gezielte Zusatzverkäufe
- ... stellt sich besser auf das individuelle Käuferverhalten ein
- ... ist selbstbewusster und erzeugt starke Kundenbindungen
- ... weiß, dass Freundlichkeit ein Wettbewerbsvorteil ist