

» PRESSE



DIE RHEINPFALZ
 Nummer 303
 Jahrgang 60
 29. Dezember 2004
 Marktplatz Südwestpfalz



Allgemeine
 Bäckerzeitung
 Nummer 51
 59. Jahrgang
 18. Dezember 2004

www.joerg-training.de/presse.htm

» PROFIL

Wissen durch Erfahrung ...

Als Bäckermeisterin kenne ich mich »hinter der Ladentheke« bestens aus. Ich war einige Jahre für den Aufbau und Ausbau von Filialnetzen in Österreich und Deutschland verantwortlich und Vertriebsleiterin sowie Verkaufs- und Schulungsleiterin.

... und Zusatzqualifikationen

Durch meine Ausbildung zur Trainerin und Beraterin beim Bundesverband ausgebildeter Trainer und Berater (BaTB) kenne ich die Methoden, die in der Praxis ankommen. Außerdem schaue ich gerne über den Tellerrand und bilde mich in Seminaren weiter wie beispielsweise

- Prüfung zum Erhalt einer Gastgewerbekonzession
- Konditorfachschule
- Diabetikerseminar
- Seminar Verkaufstrainerin im Bäckerhandwerk

Wenn Sie mehr wissen möchten ...

... finden Sie unter www.joerg-training.de weitere Informationen zu meinem fachlichen und beruflichen Hintergrund.

Andrea Jörg

Verkauf,
 Kommunikation & Management
 Training & Beratung



Kontakt:

Andrea Jörg
 In der Walsterwiese 18
 66955 Pirmasens
 Telefon | 0 63 31 · 28 63 32
 Fax | 0 63 31 · 28 94 79
 Mobil | 0171 · 426 462 0

mail@joerg-training.de
www.joerg-training.de




 Trainerpreis 2004
 Kategorie Kreativität
 »Ist der Kunde wirklich
 noch König?«

» Verkäufer kann man trainieren – Kunden nicht «



www.joerg-training.de

» Gut beraten – effizienter wirtschaften

... in der Filiale

Durch meine **Beratung zur Filialorganisation** in der Bäckereibranche optimieren Sie sämtliche Abläufe innerhalb Ihres Verkaufsnetzes und setzen Ihre Unternehmensvorgaben in allen Filialen einheitlich um. Ob Kassenmanagement, Alleinstellungsmerkmale, Warenpräsentation oder Angebotspalette – Sie erreichen eine effiziente Filialbetreuung, damit die Rahmenbedingungen für den optimalen Verkauf stimmen.

... im mobilen Verkauf

Das **Training und die Beratung für den mobilen Verkauf** richten sich an Unternehmen aus der Bäckerei- und Metzgerbranche und den mobilen Frühstücksservice. Marktanalyse, Tourenplanung und -optimierung, Verkaufstraining sowie Testkäufe mit Fahrzeug- und Verkäufercheck sind Auszüge aus meinem Beratungspaket rund um den mobilen Verkauf. Mit maßgeschneiderten Praxiskonzepten für Marketing, Logistik und Warenpräsentation sichern und steigern Sie Ihren Umsatz.

Mit meinen Trainings und meiner Beratung für den mobilen Verkauf bin ich exklusive Kooperationspartnerin von Borco-Höhns im Bereich Backwaren für Süddeutschland.

Informationen zum marktführenden Hersteller für mobile Geschäfte in Deutschland finden Sie unter www.borco.de.

... damit der Euro rollt.

» Gut beraten – mehr verkaufen



Meine **Verkaufstrainings** sorgen für motivierte, kundenorientierte Mitarbeiter, die ihren Verkaufserfolg messbar steigern. Praxisorientierte Einzel- oder Intervalltrainings fordern über Rollenspiele, Ideenbörse und »Training on the job« die aktive Mitarbeit jedes einzelnen und wirken so nachhaltig auf die Motivation und Leistung Ihrer Verkäufer/innen. Die Beziehung zum Kunden wird optimiert, damit Stammkunden auch solche bleiben und Neukunden gewonnen und zu Stammkunden werden.



Über den Aufbau eines Verkaufsgesprächs bis hin zum Reklamationsmanagement lernen Ihre Mitarbeiter Techniken, die den Umgang mit Kunden einfacher machen:

motivierter Mitarbeiter
↓
zufriedener Kunde
↓
höherer Umsatz

Je nachdem, welche Wünsche Sie an die Beratungsintensität stellen, können Sie meine Verkaufstrainings als **Einzel- oder Intervalltraining** buchen.

Für die Schulung von einzelnen oder wenigen Mitarbeitern biete ich Verkaufstrainings ebenfalls über **Innungen und Kreishandwerkerschaften** an.

» Gut beraten – besser organisiert

... im Unternehmen

Wenn Sie alle in Ihrem Unternehmen vorhandenen Ressourcen optimal nutzen wollen, biete ich Ihnen eine umfassende **Unternehmensberatung** in den Bereichen: Unternehmensstrategie, Personalentwicklung, Selbstmanagement, Zeitmanagement, Marketing, Konfliktlösungsstrategien, Teamtraining, Richtlinien zur Standortauswahl, Öffentlichkeitsarbeit, Mitfahrttage, Erfolgskontrolle, Filialstichproben mit Einsatz von Testkunden.

... als Existenzgründer

Das **Verkaufstraining und Coaching für Existenzgründer** zeigt Ihnen Strategien zur Kundengewinnung und Kundenbindung durch Analyse und Optimierung der persönlichen Einstellung zum Verkauf und Ausarbeiten der Strukturen des Verkaufsgesprächs. Erarbeiten Sie wirkungsvolle Präsentationstechniken und die gezielte Ich-Vermarktung im Einzel- oder Gruppencoaching

... beim Umgang mit Kunden

Die **Kundenanalyse und Beratung bei Kundenbeziehungen** verschaffen Ihnen eine höhere und nachhaltige Kundenorientierung. Das Bild »König Kunde« wird hinterfragt und durch eine zeitgemäße Kundensicht ersetzt. Sie erfahren, wie Sie auf fachlicher und sozialer Ebene mit Ihren Kunden richtig kommunizieren. Mehr zum Thema »König Kunde – Gast Kunde« unter www.joerg-training.de



» Gut beraten – die Details

Um den Verkaufserfolg Ihrer Mitarbeiter dauerhaft zu steigern, findet das Intervalltraining in **drei Einheiten** im Abstand von jeweils einer Woche statt.

Die erste Einheit mit maximal 15 Teilnehmern dient der Vermittlung der Grundlagen für den Verkauf: Verkäufer – Kunde – Verkaufsgespräch – Motivation.

Im zweiten Trainingsblock werden die Erfahrungen, die Ihre Verkäufer/innen in der Zwischenzeit gemacht haben, analysiert, weitere Verhaltensweisen – beispielsweise gegenüber unfreundlichen Kunden – erarbeitet.

Das Abschlusstraining mit maximal fünf Teilnehmern findet direkt in der Filiale statt.

Im »Training on the job« wird verkaufsförderndes Verhalten nicht nur intensiv gelernt, sondern auch beibehalten, denn ...

» **Verkäufer
kann man
trainieren –
Kunden nicht! <<**

Lassen Sie sich jetzt beraten – wenn Sie lieber Ihre Mitarbeiter trainieren wollen und nicht Ihre Kunden. In einem ersten Gespräch erfahren Sie, welche Möglichkeiten für Sie interessant sein können. Nur eines müssen Sie dafür tun: mit mir Kontakt aufnehmen. **Ich freue mich auf Sie!**