

Online & Präsenz Trainings

PERFEKTE TRAININGSLÖSUNGEN



Let's connect



MIT VOLLER
WO*MAN-
POWER

IN EIN
NEUES
ZEITALTER

WORAUF ES JETZT ANKOMMT

Wege der Veränderung kraftvoll unterstützen

Neu Kanäle und Ansätze lebendig und
erfolgreich gestalten

MODUL I VERKAUF



KUNDENNÄHE TROTZ DISTANZ!

INHALT:

NEUE LEITLINIEN IM KUNDENUMGANG FÜR EIN SICHERES CORPORATE BEHAVIOUR

- Ansprache, Warenpräsentation, Anprobe, Abstecken, Kassieren - Verkauf neu denken und 1,5 m Abstand lebendig gestalten
- Empathie ist Trumpf - Positive Kundenbindung aufbauen und Freude an Ware und Einkauf wecken
- Die Psychologie der Begegnung - Umgang mit einem veränderten Kontakt zu Menschen

DAUER: 6 Stunden

NUTZEN: Ein Umsatz- und Erfolgsgarant für die Zukunft. Sicherer, kreativer und souveräner Umgang mit der neuen Situation für Mitarbeiter UND Kunden.

MODUL II VERKAUF



HOCH LEBE **DIE CVR**

INHALT: FREQUENZEN OPTIMAL NUTZEN - DIE VERÄNDERTEN
BESONDERHEITEN BERÜCKSICHTIGEN UND PUNKTEN

- Mit jedem Kunden zum Verkaufserfolg – Stellschrauben der CVR kennen, verstehen und aktiv steuern
- Lust auf Beratung – Die CVR nicht als Kennzahl, sondern als Freunde am Kundenkontakt verstehen und leben
- Mehrwert schaffen - Den Umgang mit preissensiblen Kunden souverän meistern

DAUER: 6 Stunden

NUTZEN: Ein Team, dass die CVR des Handels als Chance erkennt und lösungsorientiert, tatkräftig und mit Selbstverständnis die Herausforderungen eines veränderten Umfeldes angeht.

MODUL III VERKAUF

HOCH LEBE **DER BON**

A faint, light-colored silhouette of a woman walking away from the viewer, carrying two large shopping bags. She is wearing a long-sleeved top and shorts. The silhouette is centered in the background of the page.

INHALT: DER TEILE PRO BON HAT DIE GRÖSSTE CHANCE AUF UMSATZWACHSTUM_ BAUE IHN AUS!

- Im Outfit denken, im Outfit handeln, jedem Kunden ein Outfit verkaufen
- Gewusst wie_ Zusatzverkäufe gezielt und psychologisch gekonnt platzieren
- Preisschwellen abbauen_ STOP sagt NUR der Kunde!

DAUER: 6 Stunden

NUTZEN: Messbare Erhöhung einer Kennzahl, die nicht nur dem Unternehmer und den Verkäufern Spaß macht, sondern vor allem auch den Kunden!

MODUL IV VERKAUF

Farb- & STILBERATUNG



INHALT: PERSONELL SHOPPING AM POS FÜR MEHR
KUNDENERLEBNIS UND ZUSÄTZLICHE UMSATZPOTENTIALE

- Die Wirkung von Farbe kennen und anwenden
- Schnitte und Silhouetten zielsicher für unterschiedliche Figur- und Kundentypen auswählen
- CRM Daten nutzen, Events veranstalten, Kunden begeistern und zu hohen Bons aktivieren, unvergleichbaren Mehrwert bieten

DAUER: 6 Stunden

NUTZEN: Sich abheben von der Masse, besondere Erlebnisse bieten für Mitarbeiter UND Kunden



KRAFTVOLL FÜHREN DURCH DIE KRISE

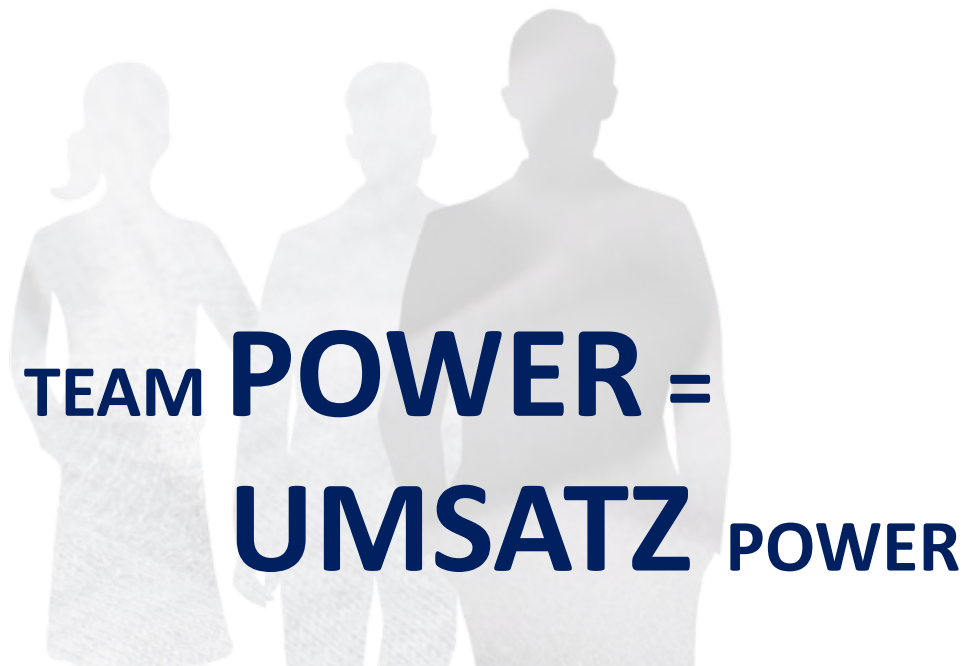
INHALT: KRISENMANAGEMENT-TOOLS FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

- Stärkung der Kompetenzen als Positiv-Motivator durch ein klares Standing, Empathie und besonnener Klarheit um gesteckte Ziele sicher zu erreichen
- Trouble-Shooting Instrumente gekonnt beherrschen und in schwierigen Situationen einen kühlen Kopf bewahren
- Change Management - Als Vorbild und Leader kraftvoll agieren und in einem sich verändernden Umfeld konstruktive, unternehmerische Lösungen finden.

DAUER: 6 Stunden

NUTZEN: Eine zielorientierte, kompetente Führung, die in der Lage ist, seine Mitarbeiter individuell durch die Veränderungen des Alltags zu begleiten und zu Leistung zu animieren.

MODUL II FÜHRUNG



TEAM POWER = UMSATZ POWER

INHALT:

DAS TEAM MIT KPI'S STÄRKEN– GEZIELTE KOMMUNIKATION FÜR EIN POSITIVES MINDSET UND LEISTUNGSBEREITSCHAFT

- Instrumente der internen Kommunikation vor, während und nach der Wiedereröffnung
- Führen mit Zahlen - Methodik zur Stärkung des WIR-Gefühl und Zusammenhalts, um Umsatzziele gemeinsam zu realisieren und zu feiern
- Wirkungsvoll als Multiplikator agieren, durch die Umsetzung von Mitarbeiter-Coachings am POS.

DAUER:

6 Stunden

NUTZEN:

Führungskräfte und Mitarbeiter, die hinter ihrem Unternehmen stehen, kraftvoll für eine positive Zukunft kämpfen und gemeinsam an einem Strang ziehen.

MODUL III FÜHRUNG

DER ONLINE COACH

A faint, grey silhouette of a person in a business suit stands on the right side of the page. A yellow heart is positioned on the person's chest. The person's right arm is slightly extended, and their left hand is in their pocket.

INHALT: AUSBILDUNG ZUM ONLINE-TRAINER

- Instrumente des wirkungsvollen Online-Trainings kennen, nutzen und einsetzen
- Tools beherrschen, Methodik einsetzen, Mitarbeiter trainieren und motivieren
- Online-Trainer vermitteln unternehmenseigene Themen und Inhalte via PC, Tablet, Laptop oder Handy

DAUER: 6 Stunden

NUTZEN: Trainingssequenzen können als online Session ortsunabhängig durchgeführt werden und im Wissenstransfers als Ergänzung eingesetzt werden zum Nachjustieren von Themen, die in einem persönlichen Training bereits erarbeitet wurden.

INTERNE KOMMUNIKATION



INTERNE KOMMUNI KATION

LEBENDIG
GESTALTEN

INHALT:

FREQUENZ UND ART DER KOMMUNIKATION

- Neugierde Wecken - den Spannungsbogen wirkungsvoll aufbauen
- Welche Kommunikationswege sind für welche Themen geeignet

THEMENAUSWAHL UND INHALTE

- Gezielte, situationsbezogene Themenauswahl
- Inhalte lebendig gestalten

DAUER:

6 Stunden

IHR VORTEIL:

Vielschichtiges Branchenwissen, um Ihr Team während der Schließzeiten informiert, aktiv, motiviert und verbunden zu halten

DIGITAL VERKAUFEN

DER ONLINE VERKÄUFER



KONTAKTLOS GLÜCKLICHE KUNDEN !

INHALT: „FILM AB“! MOTIVIERTES TEAM - AKTIV STATT HILFLOS

- Verkaufen und beraten mit einer Handykamera
- Wie spreche ich meine Stammkunden digital an

MIT LIEBE ZUM DETAIL

- Schönes digital in Scene setzen

Wie mache ich meine Kunden zum digitalen Shopper?

- Anlässe, Kanäle, Trigger Words, Kundenbindung

DAUER: 6 Stunden

VORTEIL: Kundenbindung halten, zusätzliche Umsätze generieren,
Mitarbeiter aktiv und motiviert halten

*BERUFSBEGLEITENDES
ONLINE- UND PRÄSENZTRAINING*

AZUBI FOR FUTURE

ALLE KRAFT DEM NACHWUCHS



INHALT:

DAMIT VERGESSEN SCHWERER WIRD ALS LERNEN!

- Wertvolles Branchenwissen außerhalb der Berufsschule

WIR LEBEN PRAXIS UND FÖRDERN AZUBI-STÄRKEN

- Warenkunde, Fashion Basics & Branchen-Know-How, Verkaufspraxis, Kundenservice
- Visual Merchandising und Social Media in Scene setzen

WIR MACHEN ES LEICHT!

- Individuelle Abstimmung auf Ihren Betrieb
- Vielfalt an Methoden, zugeschnitten auf die Zielgruppe

DAUER:

Nach Rücksprache

VORTEIL:

Positives Invest in Textile Fachkräfte. Motivierte Azubis sind leistungsstarke Mitarbeiter



STAFF SOLUTIONS

Wir freuen uns auf
Sie!
ihr STAFF SOLUTIONS
Trainer Team:

Almut

Monika

Annette

Barbara

Hazan

Nice to meet YOU!

www.staffsolutions.de