

„Einzelhandel kann gegen Internet bestehen“

Existenzgründer Rita Katherina Biermeier aus Oberstaufen hat sich vor einem Jahr als Verkaufstrainerin selbstständig gemacht, bietet Seminare an und will darin eigene Freude am Verkauf weitergeben

Westallgäu In vielen Einzelhandels-Geschäften regiert der Frust. Beratungsgespräche gibt es viele, Verkäufe immer weniger, denn mit den gesammelten Informationen sehen sich viele Käufer gerüstet für die Bestellung im Internet. Als Verkaufstrainerin will Rita Katherina Biermeier aus Oberstaufen helfen, den Trend umzukehren. Vor einem Jahr hat sie sich selbstständig gemacht und setzt vor allem darauf, die Freude am Verkauf zurückzugeben. Beim Existenzgründerwettbewerb der West (Wirtschafts- und Entwicklungsleitstelle Westallgäu) ist sie unter den Besten gelandet.

Ihre Ausbildung im Textil-Einzelhandel hat die heute 37-jährige Rita Katherina Biermeier als „Fundament“ erlebt. In der Folge sammelte sie Erfahrungen im Ausland, machte eine weitere Ausbildung als Modedesignerin und leitete Verkaufsfilialen. Vor einigen Jahren kam sie zurück ins Allgäu, absolvierte eine Ausbildung zur Business-Trainerin und weitere Zusatzkurse. Seit Januar 2014 ist sie mit „RKB Sales Trainings“ selbstständig. Im Gegensatz zu vielen anderen in ihrer Branche setzt sie nicht auf ein Psychologie-Studium, sondern



Rita Katharina Biermeier hat sich vor einem Jahr als Verkaufstrainerin im Allgäu selbstständig gemacht und setzt bei ihren Kursen vor allem auf visuelle Effekte.

auf ihre Erfahrungen in der Praxis. Und das sowohl als aktive Verkäuferin als auch als Kundin. „Ich habe manchen Testkauf hier im Allgäu gemacht“, blickt sie auf die letzten zwei Jahre zurück. Heute weiß sie: „Produktkenntnisse sind wichtig.

Aber noch wichtiger sind Körpersprache, Stimme, Mimik und Gestik.“

Wichtig für einen Verkäufer sei es, den Nutzen des Produktes für jeden einzelnen Kunden zu erkennen. Dann komme es zum Kauf – was den

Verkäufer motiviert. Denn Biermeier weiß, dass im Einzelhandel häufig demotivierte Verkäufer auf Kunden warten. Und sie weiß, dass finanzielle Anreize wie Provisionen nur kurzfristig wirken. Viel wichtiger sei es, den Verkäufern die Freude am Verkauf wieder zu geben.

Das will Biermeier mit den von ihr angebotenen Seminaren unterstützen. Wesentliche Themen sind neben dem klassischen Verkaufstraining auch der Umgang mit Reklamationen und Umtauschwünschen eines Kunden, aber auch die Diebstahl-Prävention. Wobei Biermeier davon überzeugt ist, dass ein guter Kontakt zu Kunden im Geschäft insbesondere Gelegenheitsdiebe abschreckt. Von einem aufmerksamen Verkäufer profitierte ein Geschäft daher gleich mehrfach: Er erreiche mehr Verkäufe – und verhindere Diebstahl. Um ihre Teilnehmer in den Kursen zu erreichen, setzt die Oberstaufnerin vor allem auch auf visuelle Eindrücke, um entscheidende Anliegen zu verdeutlichen. „Bilder prägen sich ein“, ist sie überzeugt. Zudem arbeitet sie mit vielen Praxis-Übungen.

Von Biermeiers Methoden haben sich inzwischen zahlreiche Geschäf-

te im Allgäu überzeugt. Erfolgreich konnte sie auch schon unter Beweis stellen, dass sie nicht nur in der Modebranche funktionieren. Denn die 37-Jährige hat bei einer Baumarktkette inzwischen bereits mehrere Trainingskurse gehalten.

Im Gegensatz zu Großstädten sei die Bereitschaft, in Verkaufstrainings zu investieren, im Allgäu noch geringer, so die Erfahrung von Biermeier. Mancher Geschäftsinhaber sehe die Notwendigkeit nicht ein. Sie setzt darauf, die Mentalität der Menschen in ihrer Heimat zu kennen

und so noch weitere Kunden für sich zu gewinnen. Natürlich möchte sie damit Geld verdienen. Aber sie sei auch getrieben von der Furcht, dass immer mehr Fachgeschäfte schließen und sich dann Billigläden breit machen. „Und dann verkommen die schönen Allgäuer Orte“, ist sie überzeugt. (owi)

Existenzgründer



i Informationen unter
www.rkb-sales-trainings.de