

Textileinzelhandel als Berufung

Geschäftsidee: Rita Katharina Biermeier schult Führungskräfte

Westallgäu/Oberallgäu (sen). Motivierte, freundliche und kompetente Mitarbeiter sind die Grundvoraussetzungen im Einzelhandel, um einen Kundstamm dauerhaft aufzubauen und diesen auch langfristig an ein Unternehmen zu binden. Das Coaching-Unternehmen RKB sales trainings bietet im gesamten Allgäu für den textilen Einzelhandel, sowie mittelständische Unternehmen individuell ausgearbeitete Schulungen, Workshops und Seminare an.

Sales-Trainerin und Unternehmensgründerin Rita Katharina Biermeier hat dabei die Zielgruppe der Verkäufer, Führungskräfte und Filialleiter im Blick. Kernthemen ihres Schulungskonzepts sind die Mitarbeitermotivation,

das erfolgreiche Verkaufen, das richtige Verhalten bei Reklamationen und Umtausch, Diebstahlprävention sowie die überzeugende Kommunikation im Verkaufsgespräch.

Kundenbindung gesteigert

Zum Einen wird das Personal vor Ort direkt auf der vertrauten Verkaufsfläche geschult; zum Anderen werden in Seminarräumen die Themen mit einer aussagekräftigen Visualisierung dargestellt und anschließend mittels praktischer Übungen vertieft. „Für die Unternehmen ergibt sich dadurch eine Steigerung der Kundenbindung durch ein professionelleres Auftreten der Mitarbeiter, eine deutlich engere Bindung des Personals sowie

eine damit verbundene Gewinn- und Umsatzoptimierung“, fasst Rita Katharina Biermeier die durch das Coaching erreichten Synergieeffekte zusammen.

Namhafte Modefirmen

Die gebürtige Allgäuerin ist seit knapp 20 Jahren in der Einzelhandelsbranche tätig, hat sich nach ihrer Ausbildung zur staatlich anerkannten Modedesignerin weitergebildet und durchlief verschiedene Stationen als Führungskraft namhafter Mode- und Textilfirmen. Sie verweist auf ihre fachlich-fundierte Kombination aus Einzelhandelserfahrung und Trainerkompetenz.

Den textilen Einzelhandel bezeichnet Rita Katharina Biermeier als ihre „Berufung“ und den



Rita Katharina Biermeier

Kundenservice sowie die Mitarbeiterführung als ihre größte Leidenschaft. Beides zusammen hat schließlich zur Gründung von RKB sales trainings geführt, wobei ihr die Wirtschafts- und Entwicklungsleitstelle Westallgäu (WEST) mit Rat und Tat zur Seite gestanden hat.

Unternehmenskonzept

Motivation im Verkauf: Motivierte Verkäufer gehen intensiver und emotionaler auf den Kunden ein und beeinflussen so dessen Verkaufsverhalten positiv.

Erfolgreich verkaufen: Individuelle Gestaltung des Verkaufsprozesses je nach Kundentyp von der Begrüßung bis zur Verabschiedung.

Reklamation/Umtausch: Mit Fingerspitzengefühl, Sicherheit und positiver Einstellung die Situation souverän meistern.

Kommunikation im Verkauf: Optimierung des Kommunikationsverhaltens und der Körpersprache.

INFO: RKB sales trainings, Mobil: (01 72) 9 92 01 72, Internet: www.rkb-sales-trainings.de