

1. Seminare für Verkaufsstelleninhaber und Mitarbeiter/innen

Wir laden Sie herzlich ein zum Seminar:



Ziele:

Die Teilnehmer erfassen betriebswirtschaftliche Grundlagen und Einflussfaktoren für Ihren geschäftlichen Erfolg. Sie erschließen sich Möglichkeiten zur Anwendung Ihrer gewonnenen Erkenntnisse in der täglichen Praxis zur Sicherung des langfristigen Geschäftserfolgs.

Seminarinhalte:

- **Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse für den Handel**
- Betriebswirtschaftliche Planung
- Kosten- Nutzen Rechnung
- BWA, Jahresabschluss – Erkennen von Fehlentwicklungen
- Verkaufsatmosphäre und deren Wirkungsfaktoren

- Zielklarheit: Wo stehe ich, wo will ich hin?
- Was habe ich bisher getan, um erfolgreich zu sein?
- Was muss ich beibehalten, was muss ich ändern, um meinen Geschäftserfolg langfristig zu sichern
- Erfahrungsaustausch

Teilnehmer/innen: Verkaufsstelleninhaber und –leiter

Methoden: Kurzvorträge, Rollenspiele, Einzel- und Gruppenarbeit

Dauer: 1 Tag, von 9.00 Uhr – 16.30 Uhr

Termine:

Ort:

Trainer: **Nikolaus Rohr**

NRT/VKT; Lotto, Konzepte, Erfolgsfaktoren im Handel