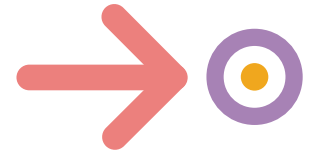




Planen Sie Ihre Karriere im Detailhandel



Jetzt für Sie: Der Diplomlehrgang VerkaufsmanagerIn Detailhandel

- > Trimmen Sie sich fit für Führungsaufgaben im Detailhandel
- > Gewinnen Sie Sicherheit im Umgang mit MitarbeiterInnen
- > Profitieren Sie von motivierten Dozenten und Praxistipps
- > Lernen Sie Menschen aus anderen Branchen kennen
- > Freuen Sie sich, dass Ihre Persönlichkeit wächst
- > Steigern Sie Ihren Wert im Arbeitsmarkt
- > Entwickeln Sie sich persönlich weiter
- > Bereiten Sie jetzt Ihren nächsten Karriereschritt vor

Hier lesen Sie wie, warum, wann und wo.



Nutzen Sie Ihre Chance.

Die Anforderungen an Mitarbeitende im Detailhandel steigen kontinuierlich. Unser Praxislehrgang VerkaufsmangerIn Detailhandel mit Diplom coacht ganz bewusst Praktikerinnen und Praktiker wie Sie, die eine neue Herausforderung suchen. Wir erhellen gemeinsam die theoretischen Hintergründe und entwickeln praktische Werkzeuge für Ihr Handeln im beruflichen Alltag. Dazu gehört das Erkennen und Verstehen der Bedürfnisse Ihrer Kundinnen und Kunden.

Zu Ihrer neuen Führungskompetenz zählen wir vor allem aber auch den sicheren und motivierenden Umgang mit Ihren Mitarbeitenden. Wichtigste Grundlagen dafür bieten nicht nur leicht fassbare Methoden, sondern auch die innere Balance Ihrer eigenen Persönlichkeit. Sie fühlen sich gut. Das wirkt.

Der Diplomelehrgang VerkaufsmangerIn Detailhandel vermittelt Ihnen fachliche Sicherheit in Führungs-, Kommunikations- und Marketingfragen. Er stärkt das Urvertrauen in Ihre Führungsqualitäten und weckt Ihre schlummernden Potentiale.

Auf den nächsten Seiten lesen Sie, wie Ihr Weg dorthin ganz praktisch aussehen kann. Und was sich Kolleginnen und Kollegen aus dem Detailhandel auf diesem Weg schon an Motivation, Wissen, Selbstverständnis und Durchsetzungsvermögen erarbeitet haben.

Ich freue mich, Sie mit meinem Team begleiten und beraten zu dürfen.



Simon Niederhauser
Verkaufstrainer und Personalentwickler





Simon Niederhauser hat den Diplomlehrgang VerkaufsmanagerIn Detailhandel entwickelt. Er ist ehemaliges Mitglied der Marketingleitung der Berner Warenhaus-Kette Loeb und heute Inhaber der intake ag. Der dipl. Verkaufsleiter arbeitet als Verkaufsmotivator für kleine und grosse Firmen des Detailhandels im In- und Ausland. Er entwickelt zusammen mit Personalverantwortlichen und VerkaufsleiterInnen von Firmen wie Läderach Chocolatieren AG und Interio ganzheitlich strukturierte und modulierte Aus- und Weiterbildungsprogramme, die er dann selbst umsetzt.

Das lernen Sie im Praxis-Diplomlehrgang VerkaufsmanagerIn Detailhandel:

- Sie setzen die richtige Kommunikationsstrategie in der Führungsarbeit gezielt ein und um.
- Sie können die Aufgaben im Ladenalltag optimal delegieren.
- Sie verstehen es, Ihre Mitarbeitenden kontinuierlich zu motivieren.
- Sie beherrschen einfache Schritte in der Verkaufsplanung und leiten sie selbständig ein.
- Sie wenden Kreativitätstechniken für branchenspezifische Promotionen und die Verkaufsförderung an.
- Sie wissen, wie die erfolgreiche Planung der Promotionen im Detailhandel funktioniert.
- Sie kennen effiziente Arbeitstechniken für Führungspersönlichkeiten und wenden sie in der Praxis mit Überzeugung an.
- Sie sind mit der Ablauforganisation im Detailhandel vertraut und setzen sie klug ein.
- Sie verstehen, warum einfache Projekte in der Markt- und Kundenforschung mehr Wissen über Ihre Kundinnen und Kunden bringen.





Werkstatt für Verkauf und Marketing Bern

Diplom

Esther Stutz

Hat die Ausbildung abgeschlossen und die schriftliche und mündliche Prüfung zur

Verkaufsmanagerin Detailhandel

Esther Stutz ist Papeteristin. Sie arbeitet als stv. Filialeiterin bei McPaperLand im Löwen Center Luzern. Den Diplomkurs VerkaufsmanagerIn Detailhandel hat sie 2011 aus eigenem Antrieb mit einer Kollegin spontan besucht und erfolgreich abgeschlossen. Ihre Erwartungen hätten sich voll und ganz erfüllt, die Investition gelohnt, sagt sie nicht ohne Stolz: «Ich konnte immer wieder individuelle Beispiele aus der eigenen Praxis einbringen, die wir gemeinsam analysiert haben. Das gilt für den Verkauf genauso wie für Führungsaufgaben. Ich kann diese Ausbildung von Herzen weiterempfehlen.»

Das bringen Sie an persönlichen Ambitionen und beruflichen Aktivitäten mit:

- Sie üben bereits erste Führungsaufgaben im Detailhandel aus oder möchten in Zukunft gerne Führungsaufgaben übernehmen.
- Sie arbeiten mindestens seit zwei Jahren aktiv im Detailhandel.
- Sie arbeiten heute schon oder in Zukunft als InhaberIn, GeschäftsführerIn, FilialleiterIn, LadenchefIn, AbteilungsleiterIn, Regional- oder BezirksleiterIn im Detailhandel, oder als ambitionierte Verkaufs- und Führungspersönlichkeit artverwandter Branchen wie Autohäuser, Buchhandlungen oder Banken.
- Sie interessieren sich für eine gezielte Führungsausbildung im Detailhandel und wollen das erworbene Wissen am nächsten Tag am Arbeitsplatz direkt anwenden und umsetzen können.
- Der Blick in den Spiegel ist Ihnen wichtig: Sie wollen sich in Ihrer Persönlichkeit weiterentwickeln.





Angelo Verducci arbeitet mit Leidenschaft im Aussendienst. Er ist bei Gysi und Berglas in Baar angestellt. Er verkauft ganze Gewächshäuser und den Bau von Gartencentern und Tropenhäusern. Den Diplomkurs VerkaufsmangerIn Detailhandel hat er in Absprache mit seiner Firma 2011 besucht: «Zum Glück», sagt er: «Vor dem Lehrgang habe ich aus dem Bauch heraus verkauft. Im Kurs habe ich viel über Strukturen und Methoden gelernt, die mein Bauchgefühl bestens ergänzen. Wir reden im Verkauf mehr miteinander, wir planen gemeinsam, wir suchen erfolgreich nach neuen Ideen und Lösungen. Alles Dinge, die ich neu initiiert habe.»

Das sind die Inhalte des Diplomlehrgangs VerkaufsmanagerIn Detailhandel:

Arbeitstechnik, 4 Lektionen

Kommunikation und Führung, 28 Lektionen

Organisation im Detailhandel, 8 Lektionen

Marktforschung im Detailhandel, 12 Lektionen

Verkaufsplanung im Detailhandel, 12 Lektionen

Kundenbegeisterung im Detailhandel, 16 Lektionen

Personalauswahl im Detailhandel, 12 Lektionen

Prüfungsvorbereitung, 4 Lektion

Abschluss- und Diplomprüfung, 3 Lektionen

Im Total: 99 Lektionen

- Sie besuchen den Praxis-Diplomlehrgang VerkaufsmanagerIn Detailhandel berufsbegleitend während sechs Monaten je einmal pro Woche.
- Sie werden am Schluss des Kurses mit dem Diplom «VerkaufsmanagerIn Detailhandel» ausgezeichnet, nachdem Sie sich den direkten Nutzen des Lehrgangs in einer mündlichen und schriftlichen Prüfung bestätigt haben.





Nadja Meier leitet die Filiale Emmenbrücke von Interio. 3265 m² Verkaufsfläche, 28 Mitarbeitende. Sie führt und verkauft gerne. Das praktische Rüstzeug hat sie bei Globus – und im Diplomlehrgang VerkaufsmangerIn Detailhandel geholt. «Ich kann das, was ich im Kurs über den Verkauf gelernt habe optimal an mein Team weitergeben. Ich habe gelernt, als Führende besser mit dem Leistungsdruck und meinem Zeitmanagement umzugehen. Top, wie die Theorie sofort in der Praxis verankert wurde. Und das mit einem Preis-Leistungsverhältnis, das mehr als fair daherkommt. Der Kursordner ist und bleibt mein guter Begleiter. Ich würde diese Chance sofort wieder packen!»

Letzte Informationen auf der Zielgeraden:

Die Dozierenden des Diplomlehrgangs sind ausgewiesene Profis auf ihrem Fachgebiet mit mehrjähriger, erfolgreicher Erfahrung in der Erwachsenenbildung und in der Praxis. Sie begeistern Sie mit ihrer angenehmen, offenen und motivierenden Art. Ihr spannender Werkstattunterricht wird von der aktuellen Praxis der Teilnehmenden und dem pädagogischen Feingefühl der Dozierenden geprägt. Sie bieten gemeinsam einen Lehrgang mit Erlebnis- und Erfolgsgarantie.

Der beiliegenden, vorfrankierten Karte für Ihr Feedback entnehmen Sie die Detailinformationen zu den aktuellen Informationsveranstaltungen und zum Start des nächsten Lehrgangs in Bern, Zürich, Luzern, St. Gallen und Winterthur.

Gerne beantwortet Ihnen Simon Niederhauser vorab Fragen zur praxisnahen Aus- und Weiterbildung im Detailhandel:

E-Mail: info@intake.ch, Telefon: 031 914 40 40 (mit Anrufbeantworter)

Büro Bern: intake ag, Waaghausgasse 18, 3011 Bern

Postadresse: Simon Niederhauser, intake ag, Bifang 13, 3472 Wynigen

Mehr zu allem finden Sie auch auf der Website www.verkaufsmanager.ch

Hier können Sie Ihre Buchungen digital vornehmen. Zum online-Infopaket gehört der exklusive Stellenvermittlungs-Service der intake ag von Simon Niederhauser.





Markus Studer – hier mit seinen Diplomanden Esther Stutz und Angelo Verducci – leitet den Diplomlehrgang VerkaufsmanagerIn Detailhandel von intake in Luzern. Er bringt als Leiter Kundenservices einer international tätigen Unternehmung im Investitionsgüterbereich eine 15-jährige Erfahrung im internationalen Verkauf und Marketing in seine Lektionen ein. Er unterrichtet heute hauptamtlich als Berufsfachschullehrer Detailhandel am Berufsbildungszentrum Wirtschaft, Informatik und Technik in Willisau. Der dipl. Verkaufsleiter und dipl. Erwachsenenbildner HF begeistert hier wie dort mit seiner sympathischen, humorvollen und offenen Art. Bei Markus Studer macht Lernen Spass. Er zeichnet sich speziell auch durch seinen praxisbezogenen Unterricht aus.



Esther Stutz und Angelo Verducci sind sich einig: «Wir empfehlen den Diplomlehrgang VerkaufsmanagerIn Detailhandel von Simon Niederhauser und seinem Dozenten-Team mit gutem Gewissen weiter. Sie verbinden Wissen, Methoden und Theorie spielerisch mit unseren Bedürfnissen in der Praxis. Wir haben dank dieser Weiterbildung noch mehr Spass am Verkaufen und Führen. Das freut nicht nur unsere Mitarbeitenden. Das animiert auch unsere Vorgesetzten.»

**Guten Tag Simon Niederhauser.
Gratuliere: Sie haben mein Interesse geweckt!**

Ich melde mich für diesen Informationsabend an:

Ich buche diesen Lehrgang und bitte Sie, mich zu kontaktieren:

Mein Name:

Vorname:

Firma:

Strasse / Haus-Nr.

PLZ / Ort:

Telefon:

E-Mail:

Ort / Datum:

Unterschrift:



Simon Niederhauser
intake ag
Bifang 13
3472 Wynigen

Das sind die aktuellen Termine 2014/15 Diplomlehrgang VerkaufsmanagerIn Detailhandel:

Der berufsbegleitende Lehrgang à 99 Lektionen mit Diplomprüfung kostet 3666 Franken, wenn Sie den Kurs vor Kursbeginn zahlen. Es besteht die Möglichkeit, das Kursgeld auch in zwei Tranchen zu begleichen: 2000 Franken vor Kursbeginn, 1766 Franken vor Beginn der zweiten Kursphase.

Wir laden Sie herzlich zu einem Informationsabend mit kleinem Apéro ein:

- ➔ **In Bern** am Dienstag, 1. April, 19–21 Uhr, im Bildungszentrum WWF, Bollwerk 35.
Geplanter Start des Berner Lehrgangs 2014: 19.5.–24.11., montags 18 bis 21.30 Uhr. Übernächster Kursbeginn: Mai 2015
- ➔ **In Zürich** am Mittwoch, 2. April, 19–21 Uhr, in der Berufsschule für Detailhandel, Niklausstrasse 16.
Geplanter Start und Verlauf des Zürcher Lehrgangs 2014 in der Berufsschule für Detailhandel Zürich: 20.5.–24.11., montags 17.30 bis 21 Uhr. Übernächster Kursbeginn: Oktober 2014
- ➔ **In Luzern** am Donnerstag, 11. September, 18.30–19.30 Uhr, in der Klubschule Migros Luzern, Schweizerhofquai 1.
Geplanter Start und Verlauf des Luzerner Lehrgangs 2014/15 in Bildungspartnerschaft mit der Klubschule Migros (www.klubschule.ch): 14.10. 2014–16.6. 2015, jeweils dienstags 18.10 bis 21.50 Uhr
- ➔ **In St. Gallen** am Dienstag, 10. Juni, 19 Uhr, in der Klubschule Migros St.Gallen, Bahnhofplatz 2.
Geplanter Start des St.Galler Lehrgangs 2014/15 in Bildungspartnerschaft mit der Klubschule Migros (www.klubschule.ch): Ab 3.11.2014, montags 18.10–21.50 Uhr
- ➔ **In Winterthur** am Freitag, 16.5. und 24.10., jeweils 18 Uhr, in der Klubschule Migros Winterthur, Rudolfstr. 11.
Geplanter Start des Winterthurer Lehrgangs in Bildungspartnerschaft mit der Klubschule Migros (www.klubschule.ch): Ab 16.1.2015, freitags 18–21.40 Uhr

Ich notiere auf der Rückseite dieser Karte meine persönlichen Koordinaten und meine Wünsche und Buchungen.

Oder lieber so: Ich melde mich per E-Mail info@intake.ch bei Ihnen oder rufe Sie auf 031 914 40 40 an.

