

Die Lebensmittelakademie lehrt: So werden Sie zum Verkaufstar

Mit der richtigen Präsentation können Sie die Aufmerksamkeit Ihrer Kunden auf Ihre Spezialitäten lenken - wie das geht? Das erfahren Sie im Verkaufstraining der LMAk.



Wer gerne verkauft - verkauft auch gut! © I-Stock

Richtig verkaufen lernen in der Lebensmittelakademie

Pro Kopf werden in Österreich jährlich zirka 60 Kilogramm Fleisch- und Wurstprodukte gegessen. Ein hoher Prozentsatz

davon landet rund um die Osterfeiertage auf dem Festtagstisch. Mit der Vielzahl an besonderen Spezialitäten bietet sich gerade hier die Möglichkeit für traditionelles Handwerk, sich abzuheben. Gerade in letzter Zeit erleben wir eine Renaissance der Regionalität. Besonders regionale Fleisch- und Wurstprodukte stehen für außerordentliche Qualität. Um diese Qualität auch an die Kund:innen zu vermitteln, sind Präsentation und Verkaufsstrategie essenziell.

Nicht nur das Auge isst mit

Speziell zu Osterfeierlichkeiten werden gerne Spezialitäten gekauft, die nicht ganzjährig erhältlich sind wie beispielsweise der Osterschinken. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, diese handwerkliche Produkte richtig in Szene zu setzen und Konsument:innen gezielt auf die handwerklichen Spezialitäten aufmerksam zu machen. Natürlich trägt die Präsentation in der Vitrine entscheidend zum Verkaufserfolg bei. Aber nicht nur: Auch das persönliche Auftreten der Verkäuferin, des Verkäufers, inklusive Körpersprache, Mimik und Gestik können den ersten Kontakt zum Kunden knüpfen. Ist die Aufmerksamkeit einmal gewonnen, dann ist eine gezielte und fachliche Präsentation der Produkte wichtig. Kenntnisse zu Herstellungsmethoden, Reifezeiten und auch Zubereitungstipps lassen das Käuferherz schmelzen. Lernen Sie in dem Verkaufstraining der Lebensmittelakademie, wie Sie im persönlichen Kundengespräch die Vorteile Ihres Produktes untermauern – und so zum:zur Starverkäufer:in werden können. Dazu sind folgende Vor-Ort-Kurse zu empfehlen: Basis Verkaufstraining – erfolgreich verkaufen, Verkaufsförderung für Fleischer-Fachverkäufer:innen in zwei Modulen und den Onlinekurs „Verkaufstraining: Weil es nur einen ersten Eindruck gibt“.

Das große Kursangebot der LMAk

Das Team der Lebensmi!elakademie unterstützt Sie im Rahmen eines breitgefächerten Kursangebotes und steht bei Rückfragen und Anregungen gerne jederzeit zur Verfügung. Um noch besser

auf individuelle Bedürfnisse eingehen zu können und ganz gezielt Ihren Betrieb zu stärken, können alle unsere Kurse als Betriebsschulung gebucht werden.

Termine

20. 4., Linz

Hygiene- & HACCP- Bestimmungen - vertiefendes Verständnis und praktische Anwendung „Ohne geht's nicht: Das 1x1 der Risikobewertung und -beherrschung!“ Trainer: Dipl.-HLFL-Ing. Robert Mühlecker

20. 4., Klagenfurt

Basis Verkaufstraining - erfolgreich Verkaufen „Verkaufsgespräch und Präsentationstraining der eigenen Handwerksprodukte!“ Trainer: Josef Ranetbauer

3. 5., Online

Verkaufstraining: Weil es nur einen ersten Eindruck gibt „Wir erarbeiten Schritt für Schritt die wichtigsten Meilensteine für einen authentischen, selbstbewussten und freudvollen Verkauf!“ Trainerin: Mag. Natascha Deák

8. 5., Online

LMIV-Umsetzungshilfe für Anwender - das Wichtigste in Kürze „Wie sieht ein richtiges Etikett aus und wo finde ich diese Informationen?“ Trainerin: Simona Nemetz MA

10. & 11. 5., St. Pölten

Vor-Ort-Kurs in NÖ: Verkaufsförderung für Fleischer-Fachverkäufer:innen in 2 Modulen (nur gemeinsam buchbar) **Modul 1:** Verkaufen am Puls der Zeit im Fleischerhandwerkfachgeschäft **Modul 2:** Fleisch- und Wurstverkauf: Mit Fachwissen Appetit erzeugen - Trainer: Josef Ranetbauer

Nähere Infos zu allen Kursen erhalten Sie auf der Homepage der Lebensmittelakademie unter:

www.LMAkademie.at, mittels direkter Kontaktaufnahme

unter Tel.: 05 90900 3634 oder per E-Mail unter LM-Akademie@wko.at.

Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at