



# Handelsbetriebswirtschaft verstehen und anwenden

Öffnen Sie sich für die Perspektive des Kunden, dem Zahlen, Daten und Fakten wichtig sind

Wobei soll mich das Training unterstützen?	Wer sollte an diesem Training teilnehmen?
<p>Das Training vermittelt grundlegende, betriebswirtschaftliche Zusammenhänge im LEH. Da die Bedeutung von Zahlen, Daten und Fakten im Tagesgeschäft steigt, leistet es einen wichtigen Beitrag zu einer soliden Beratungsleistung im Außendienst.</p>	<p>Servicekräfte des Außendienstes Mitarbeiter/innen des Innen- und Außendienstes Führungskräfte des Innen- und Außendienstes</p>
Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?	Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?
<p>Die Teilnehmer ...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>... kennen die Kalkulation des LEH und können hiervon Ableitungen machen</li> <li>... sind in der Lage, auf die Fragen nach dem betriebswirtschaftlichen Nutzen der Angebote, ohne ausweichen zu müssen, rechnerisch zu reagieren</li> <li>... kennen die Benchmarks des Handels und nutzen diese in Gesprächen zielführend</li> <li>... sind in der Lage, ein Gespräch mit Zahlen, Daten und Fakten zum Abschluss bringen</li> </ul>	<p>Trainingsdauer: 2 Tage      Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr          Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr</p> <p>Aktuelle Termine finden Sie in beigefügter Übersicht oder unter <a href="http://www.plum-partner.de">www.plum-partner.de</a></p>
	Was kostet die Teilnahme an diesem Training?
	<p>Teilnahmegebühr pro Person: 595,00 € zzgl. gesetzl. Mwst. inkl. aller Unterlagen und Arbeitsmaterial</p> <p>Verpflegungs-/Übernachungskosten pro Person: ca. 175,00 € zzgl. gesetzl. Mwst.</p>
Welche Inhalte werden vermittelt?	Wie werde ich nach dem Training begleitet?
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Aktuelle Benchmarks des Handels</li> <li>* Grundlagen der Handelskalkulation</li> <li>* Die Deckungsbeitragsrechnung im LEH</li> <li>* Kosten eines Verkaufsmöbels, und ab wann sich diese Investition "lohnt"</li> <li>* "Spanne" und der richtige Umgang mit diesem wichtigen Begriff</li> <li>* Durch rechnerische Kompetenz schneller zum Verkaufsabschluss</li> </ul>	<p>Innerhalb der ersten 12 Wochen nach Ihrer Trainingsteilnahme können Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings kostenfrei nutzen. Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die den Lerntransfer in Ihre Arbeitsabläufe sichert.</p>
	Welche weiteren Trainings stellen eine gute Ergänzung zu diesem Training dar?
	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Fragetechnik</li> <li>* NLP im Verkauf</li> </ul>