

# PRAXIS-TIPPS VOM PROFI (1)

**CARO-Mobile® Vertriebsberater Fliese** ♦ Im dritten Jahr der einzigen unabhängigen Branchenweiterbildung ergänzt ein neuer Trainer das Dozenten-Team: Bernd Zitzelsberger, Geschäftsführer von Fliesen + Natursteine Süß in Vilshofen an der Donau. Werfen Sie mit CARO in dieser und der nächsten Ausgabe einen Blick auf seine Themen. ♦ Sabina Grafen



Bernd Zitzelsberger lenkt eine Firmengruppe mit den Geschäftsbereichen Handel, Verlegung, Produktion von Naturwerkstein und Reinigung.

**CARO:** Herr Zitzelsberger, welche Themen und Erfahrungen bringen Sie als neuer Trainer der Mobile Vertriebsakademie in die Weiterbildung zum CARO-Mobile® Vertriebsberater Fliese ein?

**Bernd Zitzelsberger:** Verlegebetriebe sind ein wichtiger Partner für den Großhandel, deshalb ist es von großer Bedeutung, das geschäftliche Gegenüber kennen und verstehen zu lernen. Die Ausbildung gibt den Teilnehmern die Möglichkeit, sich mit den Problemen der Verleger auseinanderzusetzen und in den eigenen Verkaufsgesprächen besser auf die jeweiligen Themen hinzuweisen. Das stärkt die Verbindung zwischen Großhändler und Verlegebetrieb, was letztendlich den Umsatz des Großhändlers stabil hält.

**CARO:** Materialien und Planungen, Gutachten und Beratungen sind Ihr Tagesgeschäft als Fliesenlegermeister und Sachverständiger. Welchen Stellenwert hat 3D-Planung dabei?

**Bernd Zitzelsberger:** 3D-Planung ist vor allem im Verkauf wichtig und daher auch Thema der Weiterbildung zum Fliesenfachberater. Sie vermittelt dem Kunden einen realistischen Eindruck von seinem Projekt. Auch komplexere Räume können dargestellt werden. Der Kunde kann innerhalb von Minuten die verschiedenen Eindrücke zum Beispiel von einem dunklen oder hellen Boden



Fliesenfachberater müssen kompetent sein. Nur dann können Ihnen die Kunden vertrauen.

sehen und seine letztendliche Entscheidung darauf aufbauen.

Unsere Dienstleistung, die wir verkaufen, können wir dem Kunden ja nicht zeigen. Ein Autverkäufer kann das zu verkaufende Produkt dem Kunden 1:1 vorführen. Bei uns ist jedes Projekt ein Unikat. Dies verschafft uns bei einer geschulten Kreativität Vorteile gegenüber ungelerten Kollegen aus dem Baumarkt.

**CARO: Mit welchen Lehrgangsinhalten und Methoden bereitet der CARO-Mobile® Vertriebsberater Fliese die Teilnehmer auf ihre Aufgaben im Verkauf vor?**

**Bernd Zitzelsberger:** Neben dem Aufbau eines gewissen theoretischen Wissens liegt der Schwerpunkt des Vertriebsberaters Fliese vor allem in der praktischen Umsetzung der Inhalte. Getreu dem Motto „Aus der Praxis für die Praxis“ erarbeiten wir gemeinsam mit den Teilnehmern, wie sie dem Kunden maßgeschneiderte Lösungen anbieten können. Unterstützt werden die Teilnehmer dabei durch das Mobile TrainingCenter, eine Online-Lernplattform, mit deren Hilfe die Lehrgangsinhalte zwischen den Modulen gezielt vor- und nachbereitet werden.

Bestandteil des Kurses ist darüber hinaus der Besuch in einer Fliesenausstellung, wo die Kursinhalte „vor Ort“ vertieft

werden. Alle Übungen orientieren sich dabei an realen Kundensituationen aus dem Arbeitsumfeld der Teilnehmer, wodurch die Inhalte noch greifbarer gemacht werden.

**CARO: Welchen Nutzen haben Mitarbeiter und Unternehmen von der Weiterbildung zum CARO-Mobile® Vertriebsberater Fliese?**

**Bernd Zitzelsberger:** Für die Unternehmen sind ja im Endeffekt die Umsatzzahlen und die Kundenzufriedenheit die wichtigsten Faktoren. Um an diesen Punkten zu arbeiten, ist die ständige Weiterbildung des Personals enorm wichtig.

Der Markt stellt uns permanent vor neue Herausforderungen mit Produkten und Systemen, auf die es sich einzustellen gilt. Je besser es den Unternehmen beziehungsweise dem einzelnen Mitarbeiter gelingt, sich damit auseinanderzusetzen, umso erfolgreicher ist die tägliche Arbeit. Basiswissen dazu und das Know-how im Umgang mit allen Themen im Fliesen- und Badgeschäft erwerben die Teilnehmer in der Weiterbildung zum CARO-Mobile® Vertriebsberater Fliese.

**CARO: Herr Zitzelsberger, wir danken Ihnen für das Gespräch.**

**CARO-KURZ**

**So werden Sie Fliesenfachberater**

Mit der Weiterbildung zum CARO-Mobile® Vertriebsberater Fliese bilden Sie sich berufsbegleitend in vier Monaten weiter. Sie haben kaum Fehlzeiten im Geschäft und arbeiten sowohl an Ihrer Fachkompetenz als auch an Ihrer Persönlichkeit. Wer alle drei Module absolviert, der kann nach bestandener IHK-Prüfung ein Zertifikat mit nach Hause nehmen. Das sind die nächsten Termine, die Sie nutzen können:

- ◆ 17. bis 19. Oktober 2011: Fachkompetenz im Fliesenhandel
- ◆ 21. bis 23. November 2011: Verkaufsgespräche als Einkaufserlebnis
- ◆ 16. bis 18. Januar 2012: Erfolgsfaktoren im Fliesenverkauf

Wer sich die Module ganz nach seinem individuellen Bedarf zusammenstellen will, kann das jetzt auch buchen. Als Beleg gibt es dann zum Abschluss ein Teilnahmezertifikat.

Die Teilnahmegebühr für eine Weiterbildung zum CARO-Mobile® Vertriebsberater Fliese beträgt 3.330 Euro inklusive 19 Prozent Mehrwertsteuer sowie komplette Schulungsunterlagen. Hinzu kommen Gebühren für das IHK-Zertifikat in Höhe von 175 Euro plus Tagungspauschale und Unterkunft. Der Preis bei Einzelbuchung liegt bei 1.290 Euro pro Modul.

Für alle Maßnahmen gilt: Vater Staat fördert die Fortbildung mit bis zu 500 Euro! Profitieren Sie davon! Alle Infos finden Sie unter [www.caro-magazin.de/Fachberatung/Vertriebsberater-Fliese](http://www.caro-magazin.de/Fachberatung/Vertriebsberater-Fliese). Für persönliche Beratungsgespräche steht Ihnen Sabina Grafen in der CARO-Redaktion jederzeit zur Verfügung: Telefon 02103/240671, E-Mail: [grafenpress@email.de](mailto:grafenpress@email.de)

**Mehr Infos**  
finden Sie in der nächsten CARO und auf unserer Homepage  
[www.caro-magazin.de/Fachberatung/Vertriebsberater-Fliese](http://www.caro-magazin.de/Fachberatung/Vertriebsberater-Fliese)

**Schlagworte für das Online-Archiv**  
CARO-Mobile® Vertriebsberater Fliese, Weiterbildung