

Dominik Herzogenrath,
Saint-Gobain Building
Distribution Deutschland,
Frechen

mehr wissen

sicherer verkaufen

besser planen

viel gewinnen

IHK mit Zertifikat der
IHK Bonn/Rhein-Sieg

CARO*-Mobile® Vertriebsberater Fliese

**Sieger-Typen
bilden sich weiter.**

Nutzen Sie Ihre
persönliche Chance.
Melden Sie sich an.

NEU: Prämiegutscheine
bis zu 500 Euro gibt der
Staat dazu.**

CARO*
Fliesen und Bad im Handel

Mobile

Zwei starke Partner für Ihren Erfolg:
CARO, die Fachzeitschrift für Fliesen und Bad im Handel, und
Mobile®, die Vertriebsakademie mit branchenspezifischer Fortbildung
und Internationalem Deutschen Trainingspreis.

CARO*-Mobile®

VERTRIEBS
BERATER
FLIESE

mit IHK-Zertifikat

Weitere Infos:

www.caro-magazin.de

www.mobile-vertriebsakademie.de



Julia Piskol,
Fliesen-Centrum Linnenbecker,
Meschede

Zielgruppe

Berater und Verkäufer aus dem Fliesenfachhandel, die ihren Verkaufserfolg steigern und ihre Kundenberatung optimieren möchten: vom sicheren Auftreten, über das zielgerichtete Herausarbeiten der Kundenwünsche, bis zum professionellen Verkaufsabschluss. Auch für Neueinsteiger in die Fliesen- und Badbranche geeignet.

✓ Basis

Als Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Fliesenhandel, die Kunden betreuen und ihnen Bad- und Wohnambiente verkaufen, wissen Sie viel: fachlich, persönlich, methodisch und mit dem richtigen „Händchen“ für das individuelle Einkaufserlebnis Ihrer Kunden. Das ist gut so und kann noch viel besser werden – sowohl im Geschäft mit Profis als auch mit Endverbrauchern.

✓ Ziel

Als CARO-Mobile® Vertriebsberater Fliese bewegen Sie sich hoch spezialisiert auf Top-Niveau und wissen mit Farben, Formen und Formaten umzugehen. Sie sind sicher in der Bad- und Raumplanung und können mit Ihrem Fachwissen Wohnraumkonzepte nach individuellen Kundenanforderungen erstellen und verwirklichen.

Neben Ihrem Fachwissen überzeugen Sie mit Ihrer Persönlichkeit und Ihrem Auftreten. Sie kennen alle Kniffe im Umgang mit Ihren Mitmenschen und Kunden und meistern auch schwierige Verkaufssituationen souverän. Mit Herz, Hirn und Hand sind Sie in der Lage, Beziehungen aufzubauen und zu entwickeln.

Mit der richtigen Arbeitsmethodik für den Fliesen- und Badverkauf erreichen Sie Ihre Ziele schneller und gewinnen damit mehr Zeit für die Kundenberatung. Davon profitieren Sie und Ihre Kunden!

Mit dem Plus an Verkaufskompetenzen haben Sie eine Menge Spaß und gute Geschäftsabschlüsse. Jetzt wird jedes Verkaufsgespräch zum Einkaufserlebnis – für Sie und Ihre Kunden. Sie denken, lenken, handeln und führen die Geschäftsbeziehungen zu verbindlichen Abschlüssen.

CARO-Mobile®

VERTRIEBS
BERATER
FLIESE



mit IHK-Zertifikat

✓ Karrierevorteil

Qualifizieren Sie sich zum CARO-Mobile® Vertriebsberater Fliese mit IHK-Zertifikat, oder wählen Sie das für Ihren Bedarf geeignete Modul aus. Das geht berufsbegleitend, marktorientiert und ganz sicher zeitsparend. Sie lernen in klar strukturierten Modulen, die exakt auf die Bedürfnisse des Fliesenfachhandels abgestimmt sind – und das mit geringer Abwesenheit vom Arbeitsplatz.

Pro Modul nehmen Sie an drei **Praxistagen** teil. Dabei sichern drei fachliche Spitzentrainer für jedes Modul Ihren maximalen Lernerfolg. Ergänzt werden diese Seminare durch das moderne Mobile® TrainingCenter mit Lehrunterlagen, **Diskussionsforen zum fachlichen Austausch** und Wissenstests zur Vor- und Nachbereitung der Inhalte. Regelmäßig stattfindende **Tutorings und Online-Chats** mit den Trainern helfen Ihnen, am Ball zu bleiben und Inhalte gezielt nachzubereiten. Nach Belegung der drei Module können Sie Ihre Weiterbildung mit einem **Zertifikat** der IHK Bonn/Rhein-Sieg abschließen.*

IHR VORTEIL:
Module jetzt auch
einzeln buchbar!
Bildungsprämie
nutzen!

Inhalt

Modul 1: Fachkompetenz im Fliesenhandel

- ✓ Fliesentypen und das Regelwerk kennen
- ✓ Sichere Beratung zu Verlegetechniken
- ✓ Gekonnter Mix von Farben und Formaten
- ✓ Individuelle Wohnraumkonzepte erstellen
- ✓ Aktuelle Fliesentrends in der Kundenberatung

Modul 2: Erfolgsfaktoren im Fliesenverkauf

- ✓ Mit Persönlichkeit im Kundenkontakt überzeugen
- ✓ Mit Arbeitsmethodik den Verkaufserfolg steigern
- ✓ Kommunikationsstrategien täglich anwenden
- ✓ Kundenbedürfnisse ermitteln und erfüllen
- ✓ Kundenzufriedenheit sicherstellen

Modul 3: Professionelle Verkaufsgespräche

- ✓ Kundengespräche optimal vorbereiten
- ✓ Nutzen- und Preisargumentation anwenden
- ✓ Präsentieren in der Ausstellung
- ✓ Zusatzbedarf, Cross- und Up-Selling nutzen
- ✓ Verbindlicher Gesprächsabschluss und Nachbetreuung

Termine der Seminare

- ✓ 17. bis 19. Oktober 2011:
Modul 1 – Fachkompetenz im Fliesenhandel
- ✓ 21. bis 23. November 2011:
Modul 2 – Erfolgsfaktoren im Fliesenverkauf
- ✓ 16. bis 18. Januar 2012:
Modul 3 – Professionelle Verkaufsgespräche

Ort

Tagungshotel im Raum Bonn/Rhein-Sieg

Teilnahmegebühr

- ✓ 3.330 Euro inkl. 19% MwSt. für die komplette Weiterbildung mit ausführlichen Schulungsunterlagen. Zzgl. Gebühren für das Zertifikat der IHK Bonn/Rhein-Sieg* in Höhe von 175 Euro plus Tagungspauschale und Unterkunft.
- ✓ 1.290 Euro inkl. 19% MwSt. pro Modul bei Einzelbuchung.
- ✓ Nutzen Sie die Bildungsprämie vom Staat! **

FAX: 089 907799-29



- Hiermit melde ich mich verbindlich zur kompletten Weiterbildung CARO-Mobile® Vertriebsberater Fliese an.
- Hiermit melde ich mich verbindlich zu den unten markierten Modulen der Weiterbildung an.

Name

Vorname

Firma

Straße Hausnummer

PLZ Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Datum, Unterschrift

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Mobile® GmbH, siehe www.mobile-vertriebsakademie.de. Ihre Angaben werden zur Abwicklung der Veranstaltung genutzt. Zudem dienen Ihre Daten dazu, Sie über weitere Angebote der Mobile® GmbH und ihrer Geschäftspartner zu informieren. Falls Sie diesen Service nicht nutzen wollen, genügt eine schriftliche Nachricht an Mobile® GmbH, Einsteinerring 24, 85609 Aschheim bei München. Der Verwendung Ihrer E-Mail-Adresse für Direktwerbeaktionen können Sie unter vorgenannter Adresse jederzeit widersprechen. Dadurch entstehen Ihnen ausschließlich Übermittlungskosten nach den Basistarifen.

Termine der Seminare

17. bis 19. Oktober 2011:
Modul 1 – Fachkompetenz im Fliesenhandel
21. bis 23. November 2011:
Modul 2 – Erfolgsfaktoren im Fliesenverkauf
16. bis 18. Januar 2012:
Modul 3 – Professionelle Verkaufsgespräche

Ort

Tagungshotel im Raum Bonn/Rhein-Sieg

Teilnahmegebühr

3.330 Euro inkl. 19 % MwSt. für die komplette Weiterbildung mit ausführlichen Schulungsunterlagen. Zzgl. Gebühren für das Zertifikat der IHK Bonn/Rhein-Sieg* in Höhe von 175 Euro plus Tagungspauschale und Unterkunft.

1.290 Euro inkl. 19 % MwSt. pro Modul bei Einzelbuchung.

Nutzen Sie die Bildungsprämie vom Staat! **

>> Zahlt sich aus: Die Bildungsprämie

* Bei einer Unterrichtsteilnahme von mindestens 80 % und bestandenem kostenpflichtigen Abschlusstest.

** Die Bildungsprämie wird aus Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung und aus dem Europäischen Sozialfonds der Europäischen Union gefördert.

Mobile® GmbH – Vertriebsakademie
Einsteinerring 24 · 85609 Aschheim b. München
Telefon: 089 907799-00
Telefax: 089 907799-29
info@mobile-vertriebsakademie.de
www.mobile-vertriebsakademie.de