

Mehr Umsatz mit optimaler Warenpräsentation im Einzel- und Fachhandel

Die "richtige" oder besser ausgedrückt die optimale Warenplatzierung und Warenpräsentation der angebotenen Produkte in einem Geschäft ist besonders in der heutigen Zeit der "Rabattkämpfe" und "Preisschlachten" ein noch wichtigeres Thema, als in der Vergangenheit.

Immerhin werden zwei Drittel aller Kaufentscheidungen werden nach wie vor immer noch im Geschäft selbst gemacht.

Auch ist der Kunde heute kritischer, umwelt- und preisbewusster geworden, was sich auch in den Platzierungen und Sortimenten widerspiegeln sollte.

Der Handelsberater Hans Günter Lemke und Buchautor zum gleichnamigen Thema informiert über Grundlagen der Warenplatzierung und gibt aktuelle Tipps und Infos zu Platzierungsmöglichkeiten. Auch das Thema „Mehr Erfolg mit Erlebnisplatzierungen wird ausführlich behandelt.

Sie erhalten im Seminar viele Tipps zur Umsatzsteigerung.

Seminarinhalte:

- Entwicklungstendenzen im Einkaufsverhalten
- Grunderkenntnisse von Kundenlaufstudien
- Neue Trends im Handel kennen und nutzen
- Der Eingang und Außenbereich-Grundregeln und Ideen
- Das Schaufenster- die Visitenkarte Ihres Geschäfts
- Verschiedene Regalplatzierungsformen und dessen Bedeutung
- Verkaufsaktive und verkaufsschwache Regalplatzierungen
- Die Wertigkeiten im Regal
- Bedeutung der Stammplatzierung
- Umsatzstarke Aktions- und Zweitplatzierungen
- Unterschiede in den Platzierungsformen
- Erlebnisplatzierungen gezielt planen
- Übungen und Praxisbeispiele aus verschiedenen Branchen

Datum: 17. März 2015 und 13. Oktober 2015

9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Seminarort und Kontaktanschrift:

IHK Hannover
Schiffgraben 49
30175 Hannover
Kosten: Auf Anfrage
Ansprechpartner: Herr Buhr
Tel.: 0511- 3107-377
Fax: 0511-3107-435
Mail: buhr@hannover.ihk.de