

# Hans Günter Lemke

begrüßt Sie zum  
Verkaufstraining



## Grundlagen der Warenplatzierung im Einzelhandel

# Impressum / Nutzungsrechte / Copyright

---



## Autor Hans Günter Lemke

35 Jahre Handelserfahrung als Verkäufer, Filialleiter, interner und externer Trainer. 20 Jahre Trainingserfahrung im Handel. Experte für alle Fragen und Themen rund um den Handel.

Siehe auch [www.lemke-training.de](http://www.lemke-training.de)

---

**Titel:** Grundlagen der Warenplatzierung  
**Autoren:** Hans Günter Lemke  
**Urheberrechte:** Hans Günter Lemke  
**Copyright Texte:** Autoren  
**Copyright Design & Konzept:** Hans Günter Lemke

**Copyright Bilder :** Hans Günter Lemke  
**Copyright Grafiken:** Hans Günter Lemke  
**Ersterscheinung:** Januar 2013  
**Auflage:** Erstaufgabe 2013

Alle Rechte an Bild, Grafik, Text und Design liegen bei Hans-Günter Lemke, 32457 Porta Westfalica. Der Käufer erwirbt eine Einzellizenz und kein Copyright. Jede anderweitige Verwendung des Seminarbausteins Ganz oder in Teilen, der Inhalte, Grafiken oder Bilder bedürfen der vorherigen schriftlichen Zustimmung Hans Günter Lemke. Der Copyright-Vermerk auf den Charts darf nicht entfernt werden.

# Grundlagen der Warenplatzierung im Einzelhandel

| Chart-Nr. | Thema   | Notiz für den Trainer  | Zeit Min. | Uhrzeit von-bis |
|-----------|---|--|-----------|-----------------|
| 3-5       | Trainerleitfaden und Ablaufplan                             | Nur für den Trainer bestimmt                                     |           |                 |
| 6         | Eröffnungschart<br>Thema vorstellen                         | Stimmung der TN erfassen<br>Wichtigkeit des Themas herausstellen | 5         |                 |
| 7         | Persönliche Vorstellung                                     | Wenn die TN untereinander nicht bekannt sind                     |           | Bei Bedarf      |
| 8         | Training ist ...  | Motivation für Training  | 5         |                 |
| 9-10      | Seminarziele und –inhalte<br>Trainingszeiten, Seminarregeln | Präsentation   | 5         |                 |
| 11-13     | 1. Bedeutung der<br>Warenplatzierung                        | Mündliche Abfrage und Präsentation                               | 10        |                 |
| 14-16     | 2. Die Außendarstellung                                     | Mündliche Abfrage + Präsentation                                 | 10        |                 |
| 17-18     | 3. Der Kundenlauf   | Einleitung in das Thema –<br>Präsentation Trainer                | 5         |                 |
| 19-21     | Der Kundenlauf  | Abfrage auf Flipchart+<br>Lehrgespräch + Präsentation Trainer    | 15<br>10  |                 |

# VERKAUFS-TRAINING

Verkäufer im Einzelhandel



## Grundlagen der Warenplatzierung

Entwickelt vom Trainingsspezialisten im Handel

**Hans Günter Lemke**

# Grundlagen der Warenplatzierung im Einzelhandel

---

## Trainingsziele:

---

1. Regeln von guten Warenplatzierungen kennen und umsetzen können
2. Erkennen von Schwächen in den eigenen Platzierungen
3. Erfolgreiche Platzierungen in der Regalplatzierung umsetzen können

## Trainingsinhalte:

---

1. Die Bedeutung der Warenpräsentation
2. Der erste Eindruck zählt - die Außendarstellung
3. Der Kundenlauf im Geschäft
4. Bedeutung der Regalplatzierung
5. Wertigkeit der Regalzonen
6. Die Regalplatzierungsformen
7. Goldene Regeln in der Regalplatzierung



## Teil 5

# Wertigkeit Der Regalzonen

# Wertigkeit der Regalzonen

---



**Welche  
Regalzonen  
kennen Sie?**



# Wertigkeit der Regalzonen

---

**Reckzone 170-200cm**

**Sichtzone 120-170 cm**

**Griffzone 80-120 cm**

**Bückzone 0-80 cm**





# Wertigkeit der Regalzonen

---



# Wertigkeit der Regalzonen

---



**Welches ist die  
umsatzstärkste  
Regalzone?**

# Wertigkeit der Regalzonen

---



- Die optimale Wahrnehmung ist bei einer Höhe von 165 cm gegeben – Sichtzone.
- Die optimale Blickfeldbreite beträgt ca. 60 – ca. 100 cm.
- Der Schaubogen ist nach unten größer als nach oben.
- Der Orientierungsblick ist horizontal (links nach rechts).
- Der Suchblick nach einem Artikel z.B. ist vertikal (oben nach unten).

# Feedback der Teilnehmer zum Training

---

**Was war für Sie heute der wichtigste Trainingspunkt?**

---

**Was war für Sie die wichtigste Erkenntnis, die Sie ab morgen umsetzen wollen?**

# Grundlagen der Warenplatzierung im Einzelhandel

---

Ende  
des Trainings

