

Hans Günter Lemke begrüßt Sie zum Verkaufstraining

Sei schlau –
STOPP den Klau



Sei schlau - Stopp den Klau/ **Auszug des Trainerleitfaden**

Chart-Nr.	Thema	Notiz für den Trainer Methodische Hinweise	Zeit Min.	Uhrzeit von-bis
3-5	Trainerleitfaden und Ablaufplan	Nur für den Trainer bestimmt		
6	Eröffnungsschart Thema vorstellen	Stimmung der TN erfassen Wichtigkeit des Themas herausstellen	5	
7	Persönliche Vorstellung	Wenn die TN untereinander nicht bekannt sind	5	Nach Bedarf
8-9	Inhalte und Regeln	Präsentation	5	
10-16	1. Situation im Einzelhandel	Lehrgespräch + Präsentation + 1 Punkt- Frage	15	
17-20	2. Verlust durch Ladendiebstahl	Präsentation + 1 Punkt- Frage	15	
21-24	3. Die Ladendieb- Typen	Präsentation	10	
25-30	4. Rechtliche Grundlagen	Lehrgespräch + 1 Punkt- Frage	15	
31-37	5. Auffälliges Verhalten der Ladendiebe	Lehrgespräch + Präsentation + 1 Punkt- Frage	20	

VERKAUFS-TRAINING

Verkäufer im Einzelhandel



**Sei schlau -
STOPP den Klau**

.....

Entwickelt vom Trainingsexperten im Handel

Hans Günter Lemke

Sei schlau - STOPP den Klau

Trainingsziele:

1. Sensibilisierung für die Auswirkungen von Diebstählen
2. Erkennung von Verhaltensweisen der Ladendiebe
3. Aktive Maßnahmen zur Vorbeugung einsetzen

Trainingsinhalte:

1. Situation im Einzelhandel
2. Verlust durch Diebstahl
3. Die Ladendieb - Typen
4. Rechtliche Grundlagen
5. Auffälliges Verhalten der Ladendiebe
6. Die richtige Ansprache

Sei schlau- Stopp den Klau



Teil 1

Situation im Einzelhandel

Was ein Diebstahl für uns bedeutet

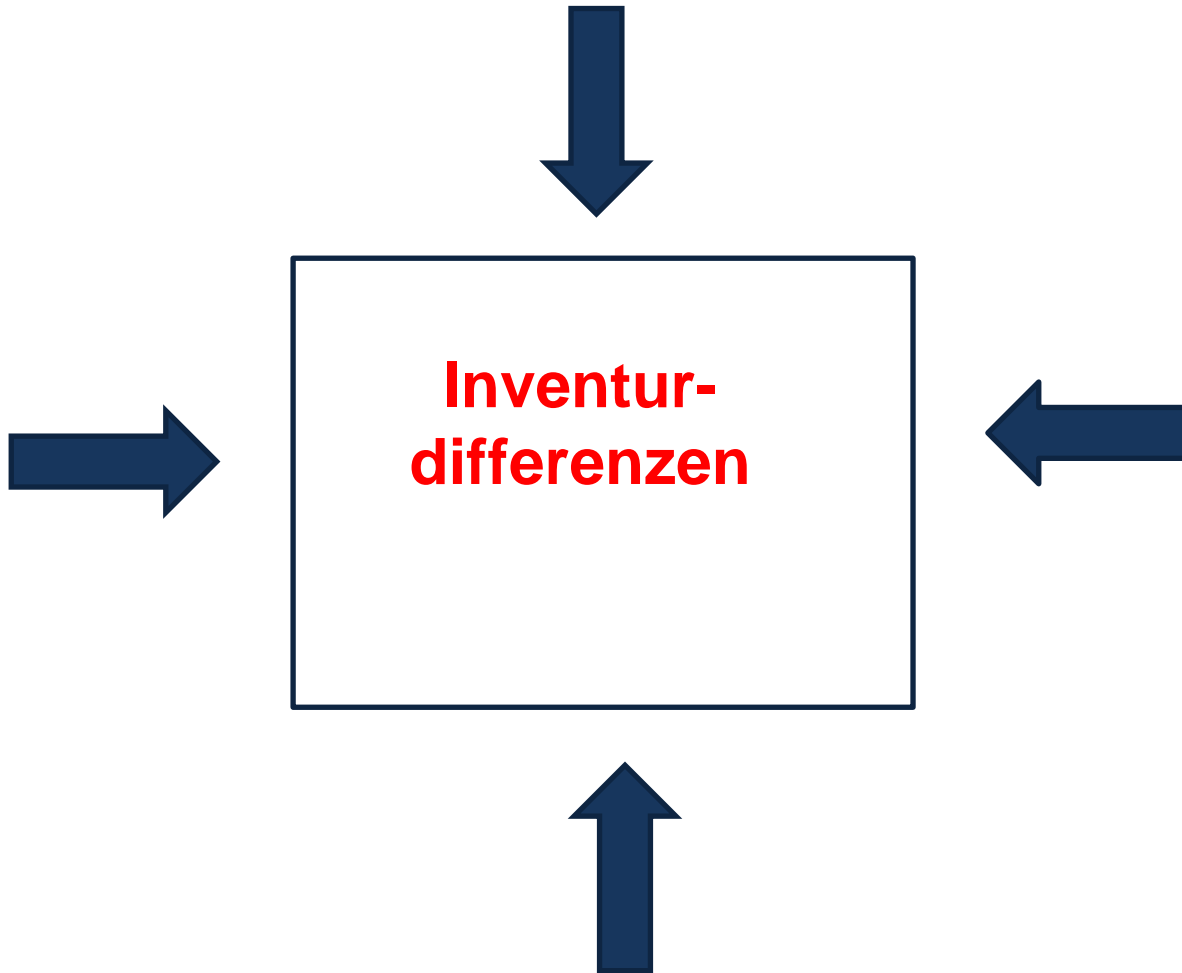


In den letzten Jahren werden jährlich fast 400.000 Ladendiebstähle angezeigt.

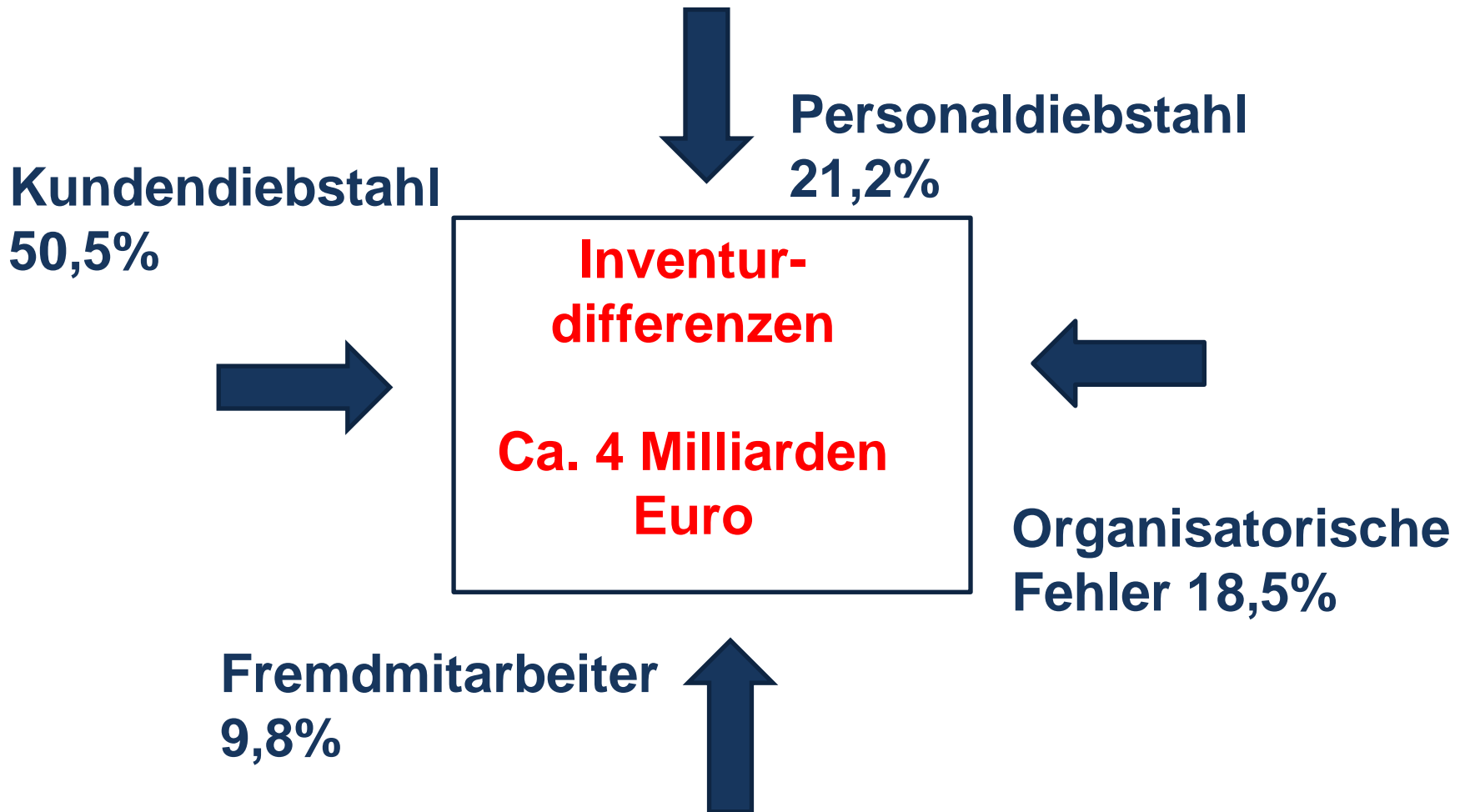
Dies ist jedoch nur **die Spitze des „Eisbergs“**

Es wird davon ausgegangen, dass die Dunkelziffer um ein Vielfaches höher liegt, da viele Diebstähle nicht erkannt und somit auch nicht gemeldet bzw. angezeigt werden.

Wodurch entstehen Inventurdifferenzen?



Wodurch entstehen Inventurdifferenzen?



Sei schlau- Stopp den Klau



Teil 2

Was ein
Diebstahl für uns
bedeutet

Verlust durch Ladendiebstahl

Was bedeutet für uns: **„Verlust durch Ladendiebstahl“?**

- Die Ware ist weg = Totalverlust des Einkaufswertes!
- Ein Preisaufschlag ist häufig unumgänglich.
- Der notwendige Mehrumsatz zum Ausgleich ist oft nicht zu schaffen.
- Gefahr der Unwirtschaftlichkeit eines Geschäftes.
- Ein Erfolgserlebnis für den Dieb. Das wollen wir nicht!
- Eine Wiederholung durch den Dieb ist sehr wahrscheinlich.
- Ladendiebstahl kann unsere Arbeitsplätze gefährden.

Verlust durch Ladendiebstahl

Ein Rechenbeispiel auf Verkaufswertbasis:

Der **Verkaufswert** eines Artikels beträgt **100,- €**

Die **Spanne** beträgt ca. 25 % **25,- €**

Bei Diebstahl dieses Artikels müssen **4 gleichwertige Artikel** zusätzlich verkauft werden, um den Ertragsverlust auszugleichen!

Notwendiger Mehrumsatz für diesen einen gestohlenen Artikel

400,00 €

Verlust durch Ladendiebstahl



Fazit: Jeder Diebstahl, den wir durch unsere Aufmerksamkeit verhindern, ist ein materieller Gewinn - und ein ideeller Gewinn, denn wir schrecken damit weitere potenzielle Diebe ab.

Genau, wie es eine Mundpropaganda gibt, wo man am besten einkauft, gibt es auch eine Mundpropaganda, wo man am besten klaut.

Egal in welchen Gesellschaftskreisen!

Auffälliges Verhalten



**Wie verhält sich ein
„möglicher“ Ladendieb?**

**Auf was
würden Sie achten?**

Auffälliges Verhalten



1. Der Kunde lässt seine Blicke bei Betreten des Geschäftes auffällig häufig in Richtung Aus- und Eingang „schweifen“ . Ein möglicher Ladendieb schaut nach „Fluchtwegen“ .
-

2. Der Kunde läuft scheinbar ziellos herum und wechselt auffällig häufig verschiedene Abteilungen.
-

3. Der Kunde verfolgt die Abläufe im Geschäft und stellt den Mitarbeitern Fragen, um sie in Sicherheit zu „wiegen“ .
-