

Pressemitteilung vom 05.Juni 2012

**Serviceoffensive 2012 in Lechhausen - „Machen Sie den Punkt - Verkaufschancen in Abschlüsse umwandeln“**

Am vergangenen Mittwoch verließ die Serviceoffensive Veranstaltung zum ersten Mal die Augsburger Innenstadt und fand stattdessen auf Initiative des Stadtteilmanagements im Grünen Kranz in Lechhausen statt. Das Stadtteilmanagement Lebendiges Lechhausen lud gemeinsam mit dem Handelsverband Bayern - Der Einzelhandel e. V. (HBE) und der Aktionsgemeinschaft Lechhausen zu der Informations- und Schulungsveranstaltung ein.

Eine der ersten Sofort-Maßnahmen im Rahmen des „Aktive Stadt- und Ortsteilzentren“-Programmes war ein voller Erfolg: 90 interessierte Unternehmer, darunter ca. die Hälfte aus Lechhausen, folgten dem Aufruf. Referentin zum Thema „Machen Sie den Punkt - Verkaufschancen in Abschlüsse umwandeln“ war Karin Hallinger von der „Akademie Handel“. Im Mittelpunkt ihres hochinteressanten Vortrags standen Empfehlungen und Tipps, wie die Händler im Kundengespräch gezielt Kaufanreize bieten können und wie sie mit den Signalen des Kunden richtig umgehen können.

So konnten den Teilnehmern wertvolle Tipps, veranschaulicht durch zahlreiche pointierte Beispiele mit in den Verkaufsalltag gegeben werden: z.B. ist es wichtig die Körpersprache des Kunden richtig zu deuten, um so mögliche Verkaufschancen zu erkennen und zu fördern. Zudem erklärte Karin Hallinger verschiedene wirkungsvolle Techniken, die je nach Situation das Verkaufsgespräch zu einem erfolgreichen Abschluss führen können (z.B. die Empfehlungstechnik oder die Annahmetechnik).

Das positive Feedback der Teilnehmer und die wertvollen Anregungen für weitere interessante Themen zeigen, dass die Serviceoffensive-Veranstaltungen vor Ort einen wichtigen Beitrag zur gezielten Qualifizierung der Unternehmen leisten. Dementsprechend ist auch für das kommende Jahr wieder eine „Serviceoffensive“ in Lechhausen geplant.

