

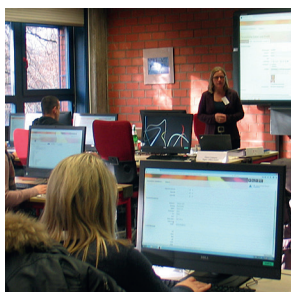
## Präsenztage

19.01.2022	EDV-Einführungstag
13.04.2022	Modul 1: Schulgeschäft und Kreativität
20.07.2022	Modul 2: Ordnen und Soho (Small office home office)
19.10.2022	Modul 3: Schreiben und Geschenke
23.11.2022	Modul 4: Drucken und Nachhaltigkeit

## Veranstaltungsort

Fachschule des Möbelhandels  
Frangenheimstr. 6, 50931 Köln (Lindenthal)

(Änderungen vorbehalten)



## Kursgebühr

- 980 € bei Mitgliedschaft im HBS, der Handelsorganisation, BüroRing, EK/servicegroup, Prisma, Soennecken
- 1.960 € Nicht-Mitglieder
- je 100 € Implementierungs- und Prüfungsgebühr  
Alle Gebühren zzgl. MwSt.

Max. Teilnehmerzahl 25. Bei weniger als 15 Anmeldungen behält sich der Veranstalter eine Absage vor.

## Wir beraten Sie gern:

### Kursorganisation/Ansprechpartner

Nora Rabah-Martelock  
Handelsverband Büro und Schreibkultur (HBS)  
GPK Verlags-@Service GmbH (Durchführung)  
Frangenheimstraße 6, 50931 Köln  
Tel. 0221/9 40 83-30  
nora.rabah-martelock@hwb.online

### Trainerinnen:

Martina Kobabe (Lehrgangsleiterin)  
Malgorzata Torandt (Assistentin)

## Die Partner des Lehrgangs:



ZFU-Nummer des Kurses: 7224511



## Lehrgang zum Zertifizierten Fachberater PBS

### Produkte kennen und verkaufen

## Informationen zum Kurs 2022

Januar bis November mit Präsenztagen in Köln





### Die Bausteine für Laden und Strecke

- „Verkaufen“ in Theorie und Praxis
- Fachkenntnis im PBS-Sortiment für alle Vertriebswege
- Praktische Anwendungs- und Verkaufsübungen mit Produkten
- Systematische Vorgehensweise in verschiedenen Kundensituationen B2B und B2C

### Der Nutzen für die Teilnehmer

- Sicherheit beim aktiven Beraten
- Freude am Umgang mit Kunden
- Erfolgreiche Zusatz- und Querverkäufe
- Souveränität in der Preis-Argumentation

### Der Nutzen für die Unternehmer

- Kundenbindung durch fundierte Beratung
- Mitarbeiterbindung durch Weiterbildung
- Ortsunabhängige und zeitflexible Qualifizierungsmaßnahme
- Umsatzsteigerung und Image-Gewinn

### Teilnehmerkreis

- Verkaufsmitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Innen- und Außendienst aus Einzel-, Groß- und Streckenhandel
- Quer- und Wiedereinsteiger
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Ihre Kompetenz im Hinblick auf Sortimente, Produkte, Anwendung und Verkauf erweitern und vertiefen wollen

### Lernform und -dauer

- Einführungstag
- 4 Online-Module verteilt auf 11 Monate
- Ca. 4 Stunden Lernzeit pro Woche im Unternehmen oder von zuhause aus
- Kursleitung begleitet das Online-Lernen und kann online konsultiert werden
- 4 Präsenztage nach jedem Online-Modul zu Produkt, Anwendung und Verkauf
- Orts- und zeitflexibler Zugriff auf die Inhalte durch jederzeit verfügbare Online-Lernplattform

### Online lernen – praktisch vertiefen

#### Modul 1: Schulgeschäft und Kreativität

Sie erhalten Wissen zu Produkten und ihren ergonomischen Aspekten, die Sie in der Beratung im Schulgeschäft oder für Lehrende im Bereich der Erwachsenenbildung einsetzen können. Dies sind beispielsweise Schulranzen, Malfarben und Zubehör, Papier, Schulungs- und Konferenzzubehör wie Boards, Flipcharts, Pinwände und Beamer. Sie lernen die Erfolgsfaktoren für gutes Verkaufen kennen und üben gemeinsam anhand konkreter Beratungssituationen erfolgreich zu verkaufen. Hierzu erhalten direktes Feedback und verkäuferische Lernimpulse.

#### Modul 2: Ordnen und Soho (Small office home office)

Sie lernen die Materialien und Einsatzmöglichkeiten sowie das Vorgehen bei der konzeptionellen Beratung von Ablage-



produkten für den Einsatz in unterschiedlichen Kundensituationen kennen. Darüber hinaus verstehen Sie die Unterschiede und Gemeinsamkeiten im B2B- und B2C-Verkauf und üben die persönliche und telefonische Beratung.

#### Modul 3: Schreiben und Geschenke

Sie lernen die Vielfalt, Funktionalitäten und Unterschiede von Schreibgeräten kennen und üben den sicheren Beratungsumgang mit den Produkten. Sie erleben, worauf es beim emotionalen Verkaufen von Geschenken bei unterschiedlichen Kundenbedürfnissen ankommt und wie Sie Preisunterschiede im Verkaufsgespräch konstruktiv nutzen können. Sie üben Quer- und Zusatzverkäufe aktiv in die Beratungsgespräche mit einfließen zu lassen.

#### Modul 4: Drucken und Nachhaltigkeit

Sie erlernen die Handhabung von Tintenstrahl- und Laserdruckern im Zusammenspiel mit den Verbrauchsmaterialien. Sie können die wesentlichen Handhabungs- und Anwendungsunterschiede kundengerecht erklären und Preisunterschiede auch vor dem Hintergrund der Nachhaltigkeit begründen.