

Job:	Spezialschulung AD T&S
Job-Nr.:	02/171/276
Zielgruppe:	Fachpresse
Von MTC an H. Ax: 16.12.02	Freigabe erteilt am: 29.01.03
Von MTC an H. Baumgardt: 30.01.03	Freigabe erteilt am: 31.01.03
Muss vorliegen bei Redaktion bis:	

## Presse-Information

### **FACHHANDEL FÜR TISCHLER & SCHREINER und HOLZBAU FACHHANDEL der hagebau: Qualifizierungsoffensive wird fortgesetzt**

**„Carpe diem - Nutze den Tag“: Zahlreiche Instrumente und Methoden, um dieses lateinische Sprichwort in die Tat umzusetzen, erlernten Außendienstmitarbeiter der hagebau Fachgruppen FACHHANDEL FÜR TISCHLER & SCHREINER und HOLZBAU FACHHANDEL im Rahmen des Seminars „Professionelle Marktbearbeitung“. Die aus zwei mehrtägigen Blöcken bestehende Schulungsmaßnahme war die konsequente Fortsetzung des im Herbst 2001 erstmals durchgeführten erfolgreichen Lehrgangs „Aktive Marktbearbeitung“.**

Im Mittelpunkt der kompakten Weiterbildung standen die Zielsetzung und das systematische Vorgehen in der Tagesarbeit. Ralf Ax, Projektleiter der hagebau FACHGRUPPE FÜR TISCHLER & SCHREINER: „Wer heute ohne professionelle Vorbereitung zum Kunden fährt, kann in einem immer härteren Wettbewerb nicht mehr bestehen. Fachwissen und Kompetenz in der Verkaufs- und Verhandlungstechnik sind zwar wichtig, entscheidend für den Erfolg im Außendienst aber ist die professionelle Selbstorganisation.“ Wie die Schulung gezeigt hat, birgt vor allem die Planung des Arbeitstages ein großes Optimierungspotenzial. Andreas Panzer, Projektleiter der hagebau FACHGRUPPE HOLZBAU FACHHANDEL: „Alle

Teilnehmer haben uns bestätigt, dass sie ihren Tagesablauf in Zukunft mit ihrem im Seminar neu erworbenen Wissen wesentlich effizienter gestalten können als bisher.“

### **Erfolgsbasis: Kenntnis über Kunden und Wettbewerber**

Neben theoretischen Kenntnissen über Kommunikationsreize und deren praktische Anwendung - unterstützt durch Videoaufnahmen - und einem persönlich zugeschnittenen Trainingsprogramm stand die Marktanalyse des jeweiligen Standortumfeldes im Mittelpunkt der Schulung. Die Auswertung des Wirtschaftsraums bildete die Grundlage für die systematische und praxisbezogene Erhebung von Kunden und Nichtkunden sowie die Erstellung eines Preisspiegels. Weiterhin wurde - abgestimmt auf den örtlichen Händler - eine spezielle Kundenmappe zur aktiven Zielgruppenbearbeitung entwickelt, die in vielen Betrieben noch nicht zum Standard zählt.

Eine der aufschlussreichsten Aufgaben des Seminars war es, Wettbewerber hinsichtlich Größe, Lagervolumen, Sortimentsstärke und Internetauftritt zu bewerten und in einem Dossier zu dokumentieren. Ralf Ax: „Dabei zeigte sich, dass viele Teilnehmer ihre Mitbewerber falsch oder zumindest unzureichend einschätzten. Ohne die genaue Kenntnis der Konkurrenzsituation aber lässt sich ein Stärken-Schwächen-Profil für das eigene Unternehmen nicht herausarbeiten.“

### **Teilnehmer lobten Praxisorientierung der Schulung**

Ein weiterer wesentlicher Bestandteil des Seminars war die betriebsinterne Rückkopplung. „In der Praxis findet nicht immer ein ausreichender Austausch statt. Insbesondere ein aktuelles Feedback über Erwartungen der Kunden ist für die

Chefs an den Standorten von grundlegender Bedeutung, um die strategischen Unternehmensziele darauf abstimmen zu können“, betont Andreas Panzer. Durch das neu gewonnene Know-how verfügen die Außendienstmitarbeiter nun über die Grundlage, mögliche Einmalgeschäfte in ertragreiche und dauerhafte Kundenbeziehungen zu verwandeln. Dass das Schulungskonzept voll aufgegangen ist, belegte auch die Abschlussbewertung des Seminars: Gelobt wurde insbesondere die konsequente Praxisorientierung.

### **Weiterbildungsoffensive: Basis für Erfolg am Markt**

Die Schulung „Professionelle Marktbearbeitung“ ist eingebettet in ein umfassendes Qualifizierungsprogramm des Hagebau FACHHANDELS FÜR TISCHLER & SCHREINER und HOLZBAU FACHHANDEL. Das erfolgreiche Seminar wird künftig mit dem Schwerpunkt Vertriebssteuerung auch für Geschäftsführer angeboten. Ralf Ax: „Das ist Ausdruck unseres Selbstverständnisses als verlässlicher Dienstleister. Wer am Markt erfolgreich agieren will, muss wissen, wie dieser Markt funktioniert. Das dazu notwendige Know-how stellen wir den Mitgliedern unserer Fachgruppen gerne zur Verfügung.“

Bildunterschrift:

Der Außendienst bietet ein großes Optimierungspotenzial. Wie der Tagesablauf effizient gestaltet werden kann, vermittelte das neue Seminar „Professionelle Marktbearbeitung“, das Ralf Ax (links) vom FACHHANDEL FÜR TISCHLER & SCHREINER und Andreas Panzer (Mitte) vom HOLZBAU FACHHANDEL der hagebau mit Unterstützung des Referenten Klaus Schwab (rechts), Leiter Geschäftsbereich Personalentwicklung des GHRteams, Karlsruhe, durchführten.

Foto: hagebau Soltau  
(Abdruck honorarfrei)

Folgende Adressen bitte nicht veröffentlichen:

---

**Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:**

MARKETEAM creativ GmbH

Hans Dietmar Schneider, Daimlerstraße 2, 76316 Malsch

Tel. (0 72 46) 92 33 - 24, Fax 92 33 - 11

H.Schneider@MARKETEAMcreativ.de

Text im Word-Format abrufbar unter

**<http://www.MARKETEAMcreativ.de>**

---

Weitere Informationen über die hagebau finden Sie

im Internet unter: **<http://www.hagebau.de/wir/presse/>**