



Christopher Löltgen (Raab Karcher Bonn), Norman Köhler (Keramundo Hamburg), Trainerin Andrea Stark, Dominik Baschek (Keramundo Dortmund), Ariane Janßen (Keramundo Frankfurt am Main), Toni Cafaro (Raab Karcher Wangen), Claudia Klapheck (Keramundo Essen), Jens Kremer (Keramundo Wiesbaden), Rabi El Hayek (Keramundo Hannover), Silvio Seeland (Raab Karcher Hürth), Albert Zeiger (Keramundo Mönchengladbach), Viktor Zich (Keramundo Gießen) und Michael Huhle (Raab Karcher Freiburg) zogen nach den ersten drei Kurstagen ein positives Fazit.



Am Beispiel einer Skizze erklärte Andrea Stark, wie diese farblich noch „gepusht“ werden kann ...



... und fand in den Kursteilnehmern interessierte Zuhörer.

CARO-KURZ

Ring frei für das nächste Mobile Sales Camp

Sie sind bereits zertifizierter CARO-Mobile Vertriebsberater Fliese? Jetzt folgt wieder eine Gelegenheit, sich die Fähigkeiten, die Sie sich bei den drei Modulen angeeignet haben, aufzufrischen und bewusst zu machen. Denn das Mobile Sales Camp geht in die zweite Runde: Merken Sie sich den 24.03.2017 vor und melden Sie sich direkt dazu an.

Lassen Sie sich von der Expertin für Badgegestaltung, Andrea Stark, mit Farben und Formen inspirieren, gestalten Sie Ihre persönliche Badskizze und nutzen Sie die Erkenntnisse aus diesem Tag für die erfolgreiche Beratung Ihrer Kunden. Erleben Sie einen erfrischenden Workshop mit der Innenarchitektin, die Ihnen Tipps und Tricks mit auf den Weg gibt, damit Sie noch besser und MEHR! verkaufen.

Veranstaltungsort: Verlagsgesellschaft Rudolf Müller GmbH & Co. KG, Köln

Termin: 24.03.2017, 10:00–15:00 Uhr

Anmeldung: per Mail an backoffice@mobile-gmbh.com

Ihre Investition für den exklusiven Sales Coaching Day beträgt 129,00 Euro zuzüglich Umsatzsteuer, inklusive Verpflegung.

Erfolgreiche Zertifizierung

Am 17. Februar 2017 absolvierten neun ange-tretene Teilnehmer erfolgreich ihre Zertifizierung zum CARO-Mobile Vertriebsberater Fliese in Bonn (siehe Foto). Drei Tage hatten sie

RÄUME SKIZZIEREN STARTET KOPFKINO

CARO-Mobile Vertriebsberater Fliese ♦ „Das Schicksal mischt die Karten, und wir spielen“, sagte einst der deutsche Philosoph Arthur Schopenhauer. Ganz so dramatisch lief der jüngst gestartete und von der SGBD Deutschland (SGBDD) gesponserte Kurs zum CARO-Mobile Vertriebsberater Fliese zwar nicht ab, aber vor allem der Start an Tag drei des ersten Moduls hatte es in sich. ♦ **Nicole Bitter**

Rund zwei Stunden mussten die zwölf Teilnehmerinnen und Teilnehmer nämlich ausharren, bis Trainerin Andrea Stark den Seminarraum in der Niederlassung von Raab Karcher in Bonn erreicht hatte. Der Grund: eine Vollsperrung auf der Autobahn, nachdem ein Fußgänger versucht hatte diese zu überqueren, und dabei tödlich verunglückt war. So straffte die Innenarchitektin den Ablauf, damit alle pünktlich zum Zug kamen und trotzdem den kompletten Input vom Tage mitnehmen konnten. An diesem dritten

Tag drehte sich alles rund um das Thema Raumgestaltung – im letzten Teil mussten die Zwölf in einer praktischen Übung noch einen eigenen Raum per Skizze gestalten. Während dieser Übung gab Andrea Stark natürlich aus ihrem eigenen Erfahrungsschatz Tipps und zeigte Kniffe, um genügend Anregungen zu schaffen und den einen oder anderen für das Thema Handskizzen zu sensibilisieren. Dafür wurde zunächst die Frage geklärt, was das Geheimnis einer dreidimensionalen Zeichnung sei. Das wollen Sie auch



Am dritten Tag mussten eigene Planungsskizzen erstellt werden.

wissen? Dann ist der nächste Kurs zum CARO-Mobile Vertriebsberater (siehe Kasten) vielleicht das Richtige für Sie? Bei der Gestaltung in Bonn ging es Andrea Stark, die verschiedene Vorgaben machte, was in dem gewünschten Bad vorhanden sein muss, in erster Linie darum, dass die Teilnehmer eigene Ideen entwickelten. Gar nicht so leicht, wie der eine oder andere feststellte, als Lineal, Stifte und Raumplan vor ihm lagen. Trotzdem fingen manche Feuer. „Ich werde versuchen, das Zeichnen beim Kunden in der

Ausstellung mit einzubringen“, war Christopher Löltgen, Raab Karcher Bonn, am Ende begeistert. Dazu passend ergänzte Dominik Baschek, Keramundo Dortmund: „Ich denke, dass man damit gerade schwierige Kunden auf seine Seite ziehen kann.“ Das konnte Andrea Stark nur bestätigen: „Ihr werdet eine unheimlich tolle Resonanz erfahren, wenn ihr vor dem Kunden eine Handskizze anfertigt. Natürlich gilt aber auch dabei: üben, üben.“

Und auch wenn nicht jeder für sich das Zeichnen entdeckte, gab es viel positives Feedback. „Was mir dabei etwas gebracht hat, waren die verschiedenen Gestaltungsideen, zum Beispiel, dass man Wände einziehen kann“, meinte Jens Kremer, Keramundo Wiesbaden. Der kreative Abschluss der drei Tage begeisterte letztlich alle. „Ich habe schon wieder Kopfkino“, so Claudia Klapheck, Keramundo Essen. „Die technischen Sachen der ersten beiden Tage muss man drauf haben, das ist wichtig, aber von heute nehme ich viel mit. Allein das Linienzeichnen war eine große Hilfe, da bin ich schon wieder ein ganzes Stück weitergekommen.“

An Tag eins und zwei hatte Fliesenlegermeister Harald Jungen seine Zuhörer zu Themen wie Fliesentypen, Verlegemethoden oder Aufbauten auch auf Balkonen

geschult. „Dabei wurden viele Feinheiten aufgefrischt“, meinte Ariane Janßen vom Keramundo-Standort in Frankfurt am Main. In der offenen Runde aus gelernten Fliesenlegern und Fachberatern für private sowie Profikunden wurde entsprechend viel diskutiert und Erfahrungen wurden ausgetauscht. So konnten am Ende alle aus dem Modul – ob Farbenlehre, Lichteinwirkungen, Verlegemethoden oder Skizzen als Hilfsmittel im Verkauf – etwas für sich herausziehen. „Ich bin von allen drei Tagen begeistert und nehme von allen etwas mit“, meinte Löltgen. Genau wie Silvio Seeland, Raab Karcher Hürth: „Ich habe mitgenommen, dass man sich noch mehr auf den Kunden einlassen sollte. Das geht manchmal im alltäglichen Geschäft verloren.“

Nach der positiven Feedback-Runde hatte Andrea Stark dann auch noch ein Lob für die Teilnehmer parat: „Ihr wart richtig klasse“, fand sie. „Obwohl wir zu spät angefangen haben, habt ihr gut durchgearbeitet.“ ♦

www.caro-magazin.de

Schlagworte für das Online-Archiv **CARO-Mobile Vertriebsberater Fliese, Weiterbildung**



sich zuvor im dritten Modul von Thorsten Lugner auf die 60-minütige schriftliche Prüfung sowie die Durchführung eines Verkaufsgesprächs vorbereiten lassen. Wenn auch Sie gerne an den Trainingsprogrammen zum CARO-Mobile Vertriebsberater Fliese teilnehmen möchten, so haben Sie ab November wieder die Chance. Das sind die Termine:

- Modul 1: 22. – 24.11.2017
- Modul 2: 10.01. – 12.01.2018
- Modul 3: 13.03. – 15.03.2018
- Zertifizierung: 16.03.2018

Weitere Infos und Anmeldung: www.mobile-gmbh.com