

Basiswissen

Holz im Fachhandel

Besser verkaufen durch Grundwissen

Praxisgerechte Schulungen für Verkäufer

TRAINING
für Verkäufer

Verkäufer benötigen
Grundwissen,
Produktschulungen
genügen nicht

**Experten schulen
im Fachhandel**



Die Seminare

Schulungen, die dem Verkäufer helfen das Baustoffsortiment Holz zu verstehen

Es steckt viel Potential in dem Baustoff Holz. Das Sortiment im Fachhandel vergrößert sich zusehends. Allerdings ist das Verständnis für den Naturbaustoff Holz häufig noch lückenhaft. Um Missverständnisse und Irrtümer bei der Verwendung von Holz auszuräumen zu können, benötigt der Verkäufer Beratungssicherheit. Die hierfür erforderlichen Grundlagen können jedoch kaum durch Produktschulungen der Hersteller vermittelt werden.

Viel besser und schneller werden die Produkte verstanden, wenn sich der Verkäufer zunächst die erforderlichen Sachkenntnisse aneignet. Dies bietet das Schulungsangebot

„Basiswissen Holz im Fachhandel“. Nach diesen fundierten Seminaren werden die einzelnen Produkte und deren Anwendungsmöglichkeiten verstanden, Verunsicherungen weichen. Jede Produktschulung der Industrie wird danach effektiver. Die Kenntnisse reichern sich an, wo es ohne solides Basiswissen Missverständnisse hervorruft. Alle Referenten sind Experten für den Werkstoff Holz und bringen die entsprechende Erfahrung speziell für den Fachhandel mit. Die Schulungen sind nicht wissenschaftlich, sondern konzentrieren sich auf: „Besser verkaufen von Holz mit fundiertem Wissen“.

Herzliche Grüße, Holger Meyer

Seminarablauf

Jedes Modul anpassbar, mit mindestens einen Tag, ideales Format zwei $\frac{3}{4}$ Tage:

- erster Tag ab ca. 10.30 bis ca. 17.30 Uhr
- zweiter Tag ab 8 Uhr bis ca. 15.00 Uhr

Holz, der moderne Werkstoff für das Bauen

Training
Baustoff Holz

Holz und Feuchtigkeit ist (k)eine Liebesbeziehung! Wer das nicht verstanden, ja verinnerlicht hat, wird mit jedem Holzprodukt und deren Anwendungen fremdeln. Welches Holz ist geeignet und wie wird Holz vergütet, damit es als Werkstoff mit seinen unterschiedlichen Anforderungen funktioniert?

Die Schulungsinhalte reichen vom Baumstamm als Rohstoff bis zum handelsfähigen Bauprodukt. Nach dem Seminar haben die erfolgreichen Teilnehmer „Freundschaft“ mit dem Werkstoff Holz geschlossen.

Referent: Dr. Markus Erbreich



Training
Anwendung

Holzhandwerk – Anwendungen für das Holzsortiment

Das Standardsortiment, Einsatzmöglichkeiten und Grenzen stehen im Mittelpunkt des Anwendungstrainings. Welcher Handwerker kauft welches Holzprodukt und welche Anwendungen sind das? Die Holzbranche zu kennen hilft beim Verkauf enorm. Schließlich soll das Richtige verkauft werden und möglichst auch die Nebenprodukte.

Welches Material nehme ich? Auf diese Frage sollen Kunden von den Verkäufern kompetente Antworten bekommen.

Referent: Dipl.-Ing. Holger Meyer oder Dipl.-Ing. Friedrich Winkelmann



Verkaufstraining für die Verkäufer in der Holzbranche

Training
Verkaufen

Gut verkaufen schaffen nur motivierte Mitarbeiter. Grundlage dafür ist der sichere Umgang mit dem Sortiment, also Fachkenntnisse. Dieses Verkaufstraining sattelt auf die technischen Schulungen auf und nimmt das Sortiment Holz als Beispiel. Geschickt wird in diesem Training das Basiswissen Holz abgeprüft und für den Verkaufsalltag genutzt. „Besser das Richtige und komplett verkaufen“ lautet das Ziel. Denn der Kunde soll zurückkommen, nicht die Ware.

Der Referent versteht es zu motivieren und ein Feedback zum Schulungserfolg zu geben.

Referent: Dipl.-Holzwirt Andreas Panzer





Holger Meyer

Jahrgang 1964,
lebt in Rotenburg (Wümme)

Berufliche Qualifikation

- Zimmererausbildung
- Diplom-Bauingenieur (Holztechnik, Fachhochschule Hildesheim)
- leitender Angestellter im Holzbauunternehmen
- Inhaber des Ingenieurbüros
- Lehrbeauftragter an der Dualen Hochschule BW in Mosbach
- Veranstalter der Unternehmer-Gemeinschaft HOLZ KLASSE, Holzhandwerk in Norddeutschland



Andreas Panzer

Jahrgang 1966,
lebt in der Lüneburger Heide

Berufliche Qualifikation

- Studium Holzwirtschaft Hamburg, Abschluss Dipl. Holzwirt
- Betriebsleiter und Prokurist Rohstoff-Lohnunternehmen
- Verkaufsleiter im Holzhandel
- Projekt-/ Vertriebsleiter Holzbau, Betriebsberater bei einer Handelskooperation
- Exportleiter in der Sägeindustrie
- Selbständiger Projektmanager, Berater u. Trainer mit den Schwerpunkten
 - Aktive Marktbearbeitung, Marktforschung, Marktanalyse
 - Verkaufs- und Verhandlungstechnik, Vertriebssteuerung
 - Personalentwicklung und Schulungskonzepte für den Holz- und Baustofffachhandel



Dr. Markus Erbreich

Jahrgang 1964,
lebt in Bleckede

Berufliche Qualifikation

- Ausbildung zum Industriekaufmann
- Studium der Holzwirtschaft Hamburg, Abschluss: Diplom-Holzwirt
- Promotion an der Universität Hamburg / Wilhelm-Klauditz-Institut
- Gruppenleiter im Verkaufsdienst bei einem Türenhersteller
- Projektleiter am Wilhelm-Klauditz-Institut (WKI) - Güteüberwachung von Holzwerkstoffen, nationale + internationale Projekte
- Bereichsverantwortung Import Holz bei einer Handelskooperation
- Gebietsleiter und Produktmanager Holz- und Fertigbau bei einem internationalen Holzwerkstoffproduzenten
- Inhaber der DeCon Wood Holzagentur - Handel mit Überseeprodukten, Produktentwicklung, Beratung und Schulung.



Friedrich Winkelmann

Jahrgang 1964,
lebt in Diepholz

Berufliche Qualifikation

- Ausbildung zum Zimmerer
- Architekturstudium
- Ausbildung zum Betriebswirt des Handwerks
- Bauleiter in einem Fertighausunternehmen
- Geschäftsführer und Inhaber eines Holzbauunternehmens
- Inhaber eines Ingenieurbüros:
Erstellung von Wertgutachten, BlowerDoor Messungen
- Schlüsselfertige Erstellung von Mehrfamilienhäusern/ Eigentumswohnungen

Unsere Methoden

Schulungsmethoden:

- Vorort im Fachhandel, um den Aufwand zu minimieren
- Der Wissensbedarf des Standortes wird gezielt gedeckt
- Abgestimmt auf Azubi, Quereinsteiger, erfahrene Verkäufer
- Themen werden auf den Bedarf angepasst
- Didaktisch strukturierte Schulungen, praxisorientiert und kompetent
- Anschauliches Bildmaterial, Produktmuster, Schulungsunterlage
- Thematisch aufbauend in allen Modulen

Praxisschulungen:

Wünschen Sie Schulungen, die noch tiefer gehen? Dann sollten wir uns über die Praxisschulungen unterhalten. Auch dies ist bei Ihnen „inhouse“ möglich. Wir bringen Werkzeug und Geräte mit.

Mehr Themen zu Handwerker-Kundenveranstaltungen finden Sie unter:
www.meyer-ingenieurbuero.de/themen.

Oder sprechen Sie uns an, Kathrin Kiesel und Holger Meyer stehen zur Verfügung und planen mit Ihnen gemeinsam.



INGENIEURBÜRO
HOLGER MEYER

Ingenieurbüro Holger Meyer
Jeersdorfer Weg 22
27356 Rotenburg (Wümme)

T 0 42 61 - 96 25 69 0

F 0 42 61 - 96 25 69 3

E buero@meyer-ingenieurbuero.de