

Presse-Information

hagebau FLIESEN FACHHANDEL schult 100 Profis in praxisnahen Seminaren

- IGA Intensivseminare: Markenbotschaften und Fachwissen mit hohem Praxisbezug vermittelt
- „Tag der Gewährleistung“ gibt Handwerksunternehmen Sicherheit in rechtlichen Fragen

Soltau, 17. Juni 2015. In vom hagebau FLIESEN FACHHANDEL konzipierten, neu ins Leben gerufenen Intensivseminaren haben Verkäufer und Außendienst-Mitarbeiter der IGA Fliesenfachhändler ihre Kompetenzen im Vertrieb weiterentwickelt und zugleich ihr Know-how rund um die hagebau Eigenmarke IGA und das umfassende Produktportfolio ausgebaut.

Die Erweiterung des Fachwissens stand außerdem beim „Tag der Gewährleistung“ im Fokus, den die Fliesenfachhändler gemeinsam mit dem FLIESEN FACHHANDEL der hagebau im ersten Halbjahr 2015 für ihre Profi-Kunden bundesweit drei Mal ausgerichtet haben.

Die IGA Intensivseminare für Außendienstmitarbeiter und Fachverkäufer haben den 30 Teilnehmern vor allem praxisrelevante Werkzeuge und Inhalte zur Optimierung von Verkaufsgesprächen an die Hand gegeben: Methoden zur angemessenen Beratung von Kunden und zur Analyse des Kundenbedarfs, Verkaufsrhetorik sowie das Identifizieren von Zusatz- und Querverkaufsoptionen. Gemeinsam trainiert wurden professionelle Argumentationsketten sowie Preisgespräche, um die Sicherheit und Souveränität der Teilnehmer im Kundenkontakt auszubauen. Auch der erfolgreiche Abschluss und professionelles Nachfassen bei zuvor gestellten Angeboten waren Inhalte der Seminare, die von einem erfahrenen Coach durchgeführt wurden. „Die Intensivseminare haben den Spirit der IGA

Gemeinschaft noch einmal deutlich gestärkt. Auch, weil sich ein wesentlicher Part der Schulungen darauf bezog, wie der Wert der Eigenmarke IGA optimal für den Verkaufserfolg genutzt werden kann“, so Johannes Lensges, Bereichsleiter Vertrieb Baustoffe und Fliese im hagebau Fachhandel.

„Das Intensivseminar war interaktiv und kreativ gestaltet. Wir Teilnehmer wurden stark gefordert. Im Gegensatz zu einem reinen Verkaufsrhetorikkurs habe ich von dem IGA Seminar viel für die tägliche, berufliche Praxis mitgenommen“, zieht Waldemar Neumann von der Fliesen+Marmor Wilhelm Harbecke GmbH Bilanz.

Zwei der insgesamt drei Veranstaltungen haben bereits stattgefunden – in Soltau, Niedersachsen, und Witten, Nordrhein-Westfalen. Das dritte, im Dezember stattfindende IGA Intensivseminar ist bereits jetzt komplett ausgebucht.

Rechtssicher Reklamationen vermeiden

Reklamationen kosten Zeit und Geld. Häufige Ursachen sind ungenaue Leistungsbeschreibungen in den Verträgen und falsche Erwartungen der Bauherren. Aus diesem Grund richtete das hagebau Vertriebssystem FLIESE FACHHANDEL im ersten Halbjahr 2015 an drei Veranstaltungsterminen und -orten für insgesamt 70 Handwerker der angeschlossenen Fliesenfachhändler das Seminar „Tag der Gewährleistung“ aus. „Hier konnten die Profikunden ihr Fachwissen erweitern und sich in kollegialer Atmosphäre mit dem im Arbeitsalltag oft unangenehmen Thema der Reklamationen gewinnbringend auseinandersetzen“, macht Reinhard Fenski, Abteilungsleiter hagebau FLIESE FACHHANDEL deutlich. Gerade in kleineren Handwerksunternehmen würden rechtliche und vertragliche Themen als zeitraubend abgetan. „Wie wichtig das Thema aber ist, zeigen die Rückmeldungen der Teilnehmer.“

Wie unnötige Auseinandersetzungen vermieden werden können, welche juristischen Fallstricke zu beachten sind, wie der Begriff „Mangel“ zu definieren ist, zeigten die Referenten – ausgewiesene Rechtsexperten – ebenso auf wie die Unterschiede zwischen einem Werkvertrag von einem Liefervertrag. Außerdem erfuhren die hagebau Profikunden, welche Voraussetzungen zur Geltendmachung von Gewährleistungsansprüchen erfüllt sein müssen und wie Leistungserwartungen präzise umschrieben und Leistungsgegenstände möglichst eng definiert werden können. Fristen, Formalia und vor allem Fragen sowie Fallbeispiele aus dem Tagesgeschäft wurden ebenfalls thematisiert.

3.930 Zeichen

Bildunterschriften:

IGA_Intensivseminar.jpg

In den IGA Intensivseminaren haben rund 30 Außendienstmitarbeiter und Fachverkäufer praxisrelevante Werkzeuge zur Optimierung von Verkaufsgesprächen kennengelernt.

IGA_Tag der Gewährleistung.jpg

Gewährleistungsmanagement und Mängelhaftung standen im Fokus des „Tags der Gewährleistung“.

Fotos: hagebau (Abdruck honorarfrei)

IGA

IGA steht für die 1969 gegründete „Interessengemeinschaft für Architekturkeramik“ und ist eine Eigenmarke der hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG (www.hagebau.com). Die IGA entstand aus einem zunächst lockeren Verbund von Unternehmen aus dem Fliesen-Großhandel mit 15 Gesellschafterhäusern. Heute ist sie mit über 50 Standorten bundesweit vertreten.

Pressekontakt:

Dr. Ralph Esper
Bereichsleitung Unternehmenskommunikation
Pressesprecher

hagebau
Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG

Celler Str. 47
29614 Soltau
Telefon: +49 5191 802-766
Telefax: +49 5191 98664-766
Mobil: +49 172 4538678
E-Mail: ralph.esper@hagebau.com
Internet: www.hagebau.com