

Coaching

begleiten,
unterstützen,
umsetzen

„Filialcoaching“

Vor Ort führe ich in Ihrer Filiale ein Filialcoaching (pro Filiale 1 Tag) durch. Bei Filialen mit nur 1 Mitarbeiter wären auch zwei Filialcoachings pro Tag möglich. Sie erhalten Feedback zur Außenwirkung wie Schaufenster- und Filialgestaltung und ggfs. Outfit. Anschließend begleite ich die Filialmitarbeiter live im Kundengespräch (Wahlfreiheit FM-Anlage oder persönlich im Hörraum). Viele Teilnehmer bestätigen den hohen Praxisbezug dieses Trainings. Das Coaching ist für die Teilnehmer motivierend und hat eine hohe Nachhaltigkeit. Damit die Trainingsinhalte nicht abflachen, empfehle ich das Filialcoaching 1- bis 2 mal pro Jahr zu wiederholen.

Vorteil: Kundentermine können stattfinden - das Tagesgeschäft wird nicht gestört.

Zielgruppe:

Inhaber, Meister, Akustiker, Hörberater, Empfang Filiale, Azubis

Ort & Zeitbedarf:

1/2 bis 1 Tag in Ihrer Filiale vor Ort von 09:00 - 13:00 Uhr / 14:00 – ca. 17:00 Uhr

Ziel Filialcoaching:

- Höhere HG-Durchschnittspreise, kürzere Versorgungszeiten
- Höhere Kundenorientierung und bessere Ausdrucksfähigkeit
- Souveräne Gesprächsführung (Anamnese Hörbilder)
- Professioneller Umgang mit Reparaturgeräten (Nachversorgung)