

## CARO – Mobile® Vertriebsberater Fliese

CARO – Mobile® Vertriebsberater Fliese - ein Gemeinschaftsprojekt von CARO, Ihrer Fachzeitschrift für Fliesen und Bad im Handel, und Mobile®, der Vertriebsakademie mit branchenspezifischer Fortbildung und Internationalem Deutschen Trainingspreis.

Qualifizieren Sie sich zum Vertriebsberater Fliese - berufsbegleitend, marktorientiert und ganz sicher zeitsparend. Sie lernen in klar strukturierten Modulen, die exakt auf die Bedürfnisse des Fliesenfachhandels abgestimmt sind – und das mit geringer Abwesenheit vom Arbeitsplatz. Im Laufe eines halben Jahres nehmen Sie 3 x 3 Tage an Praxis-Seminaren teil. Drei fachliche Spitzentrainer für jedes Modul sichern hier Ihren maximalen Lernerfolg.

**Ihr Vorteil: Die für Ihren Bedarf geeigneten Module sind jetzt auch einzeln buchbar.**

Ergänzt werden diese Präsenz-Seminare durch das Mobile® TrainingCenter mit Lehrunterlagen, **Diskussionsforen zum fachlichen Austausch** und Wissenstests zur Vor- und Nachbereitung der Inhalte. Regelmäßig stattfindende **Tutorings und Online-Chats** mit den Trainern helfen Ihnen am Ball zu bleiben und Inhalte gezielt nachzubereiten. Nach einem halben Jahr schließen Sie Ihre Weiterbildung mit einem Zertifikat der IHK Bonn/Rhein-Sieg ab.

Kurzübersicht der einzelnen Inhalte:

### Fachkompetenz im Fliesenhandel

- Fliesentypen, Formate und deren spezifische Eigenschaften und Besonderheiten kennen
- Die wesentlichen Verlegetechniken kennen und nach den spezifischen Gegebenheiten auswählen
- Die wichtigsten Anforderungen, Normen und Regeln kennen und in der Kundenberatung berücksichtigen
- Mit Farben, Formen und Materialien Wohnraumkonzepte nach den individuellen Kundenanforderungen erstellen und verwirklichen
- Trends und Entwicklungen im Fliesenbereich und in der Kundenberatung

### Erfolgsfaktoren im Fliesenverkauf

- Selbstmanagement - Wie Sie mit der richtigen Arbeitsorganisation mehr Zeit für die Kundenberatung gewinnen
- Überzeugen Sie mit Ihrer Persönlichkeit und Auftreten im täglichen Kundenkontakt und steigern Sie Ihren Verkaufserfolg
- Erarbeiten und trainieren Sie Kommunikationsstrategien für den täglichen Kundenkontakt
- Meistern Sie schwierige Verkaufssituationen und sichern Sie die Zufriedenheit Ihrer Kunden

### Verkaufsgespräche als Einkaufserlebnis

- Lernen Sie Ihre Kunden besser kennen! Wie Sie mit guter Vorbereitung Ihr Kundengespräch optimal planen
- Was will der Kunde wirklich? Im Gespräch den Kundenbedarf herausarbeiten und maßgeschneiderte Angebote erstellen
- Wie Sie Ihre Argumentationsstrategie im Verkaufsgespräch richtig aufbauen und den Produktnutzen für Ihre Kunden herausstellen
- Zum Abschluss kommen. Die entscheidende Phase im Verkaufsgespräch meistern.
- Nach dem Kauf ist vor dem Kauf - Kunden langfristig binden und als Empfehlungsgeber gewinnen

Hiermit melde ich mich / meine/n Mitarbeiter/-in verbindlich zum **CARO-Mobile® Vertriebsberater Fliese** an.  
Ihre Investition: **Paketpreis 3.330,- €** inkl. 19 % MwSt.

Hiermit melde ich mich / meine/n Mitarbeiter/-in verbindlich zu dem Einzelmodul  
(je 1.290,- € inkl. 19% MwSt.) an:

**Modul 1**       **Modul 2**       **Modul 3**

inkl. Schulungsunterlagen, Nutzung des Mobile® TrainingCenter, Trainerbriefe, Wissenstests, Diskussionsforen, regelmäßig stattfindende Tutorings und Online-Chats zur Optimierung des Lerneffektes.  
Im Preis nicht enthalten sind Kosten für Übernachtung und Tagungspauschale im Tagungcenter und 175,- € Gebühr für das IHK-Zertifikat.

» **Zahlt sich aus:  
Die Bildungsprämie**

Nutzen Sie die Bildungsprämie vom Staat! Bis zu 500,- € werden bezuschusst.  
Weitere Infos unter <http://www.bildungspraemie.info/>

„Die Bildungsprämie wird aus Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung und aus dem Europäischen Sozialfonds der Europäischen Union gefördert.“

Anmeldung erfolgt

**(Fax-Nr.: 089/907799-29)**

Privat    oder     im Namen und auf Rechnung von dem unten aufgeführten Unternehmen

Folgende Unterlagen sind dem Antrag beizufügen:

- Kopien des Abschlusszeugnisses
- Bescheinigungen über Berufspraxis gemäß Anforderung
- Tabellarischer Lebenslauf mit Bild

Privatanschrift	Firmenanschrift
Name, Vorname	Name des Unternehmens
Geburtstag und -ort	Abteilung / Bereich
Straße und Hausnummer	Straße und Hausnummer
PLZ und Ort	PLZ und Ort
Telefon (privat)	Telefon (Firma)
Telefax (privat)	Telefax (Firma)
E-Mail (privat)	E-Mail (Firma)

**Schriftwechsel:**

**Rechnungsanschrift:**

Privatadresse     Firmenadresse     Privatadresse     Firmenadresse

Ich habe die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Mobile GmbH erhalten und erkenne diese an.

\_\_\_\_\_  
Ort, Datum

\_\_\_\_\_  
Unterschrift