

# Fit für das Weihnachtsgeschäft 2004

Ein inhabergeführtes Einzelhandelsgeschäft in München setzt auf ein maßgeschneidertes Erfolgskonzept



**Ein hoch motiviertes Team ist gerüstet für das Weihnachtsgeschäft.**

Am vergangenen Sonntag spielte sich Ungewöhnliches in einem Modeunternehmen auf der Münchner Theatinerstraße ab. Alle Mitarbeiter samt der Inhaberin sind zu einem Powertag gekommen. Erfolgstrainer Thomas Schlechter aus Köln bringt die ganze Mannschaft nicht nur zum Nachdenken sondern auch in Partnerübungen vor der Kamera in Bewegung.

Die Geschäftsinhaberin Barbara Schaal hat den Coach engagiert, um das ganze Team für das bevorstehende Weihnachtsgeschäft vorzubereiten.

Das Unternehmen wird für den schnellen Wandel und harten Wettbewerb fit gemacht, weil die konsequente Mitarbeiterentwicklung heute eine Frage der Existenz ist. Unternehmen und Mitarbeiter die verharren, fallen zurück. Wer zurückfällt verliert nicht nur die Gewinne, sondern läuft auch Gefahr in die Verlustzone zu kommen. Im Gegensatz dazu kann ein motiviertes Team einen ganz erheblichen Wettbewerbsvorteil bedeuten.

Firmeninterne Seminare sollten genau auf die konkreten Bedürfnisse im Unternehmen zugeschnitten sein. Ausgehend vom Potenzial der Mitarbeiter, der gegenwärtigen Situation und den Unternehmenszielen sollte eine individuelle Lösung für die Firma erstellt werden.

Gerade im Einzelhandel bieten sich Inhouse Seminare an. Sie fördern neben den eigentlichen Themen die Kommunikation untereinander und tragen somit zur besseren Kooperation bei. Der Trainings-Schwerpunkt sollte deshalb immer auf der "Weiterentwicklung" des Menschen liegen. Der Mensch ist der entscheidende Erfolgsfaktor für den Erfolg im Einzelhandel.

Das seit über 20 Jahren existierende Modeunternehmen Papillon hat sich für das Weihnachtsgeschäft fit gemacht. Denn die Zahl der Kunden steigt stieg im letzten Quartal - und die Umsätze jetzt bestimmt auch.

## Kurzinterview mit der Geschäftsinhaberin Barbara Schaal.

### Warum haben Sie die Schulung gerade jetzt durchgeführt?

**BS:** Ich habe schon seit einigen Monaten über eine Schulung meiner Mitarbeiter nachgedacht. Jetzt, zur Vorbereitung auf das Weihnachtsgeschäft, war für mich der ideale Zeitpunkt.



**Die Schulung hat uns frische Impulse geben.**

### Was wollten Sie damit erreichen?

**BS:** Für Papillon war es wichtig, die Teamarbeit zu verbessern, einen aktuellen Marketingplan zu erstellen und die Verkaufsprozesse zu optimieren, indem mehr Zusatzverkäufe initiiert werden.

### Welche Unternehmensziele haben Sie?

**BS:** Das Unternehmen Papillon soll sich in den nächsten 5 bis 10 Jahren herausragend am Markt entwickeln. Das kann nur über die Qualität unserer Beratung und der exklusiven Mode funktionieren. Wenn ich meine Mitarbeiter erfolgreicher mache, mache ich damit auch das Unternehmen erfolgreicher.

### Wie hat sich das Training ausgewirkt?

**BS:** Schon in den ersten Tagen nach der Schulung durch Herrn Schlechter konnte ich die positiven Veränderungen in meinem Team beobachten. Das Training erhöht die Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter und stärkt den Teamgeist, so dass sie die Kunden besser betreuen. Das führt auch zu merklichen Umsatzsteigerungen.

### Was war besonders an dieser Schulung?

**BS:** Die Schulung war besonders effizient, weil Erfolgsfaktoren individuell für unser Unternehmen zusammengestellt wurden, und diese direkt einsetzbar sind. Das spart Zeit und Geld für teure Erfahrungen.

Auskunft und mehr Infos:  
PAPILLON, Frau Barbara Schaal, Tel. 089 – 292 294