

Pressemitteilung

GMS Akademie bringt bis zu 20 % Umsatzzuwachs

Die Teilnehmer der GMS Akademie sind hoch zufrieden. Nahezu alle Teilnehmer konnten bereits im ersten Jahr der Schulungsarbeit Umsatzzuwächse von 5% bis 20% zum Vorjahreszeitraum realisieren.

Köln, 15. September 2010 – Anders als in anderen Schulungsprogrammen geht es der GMS Akademie in erster Linie um die Umsatzsteigerung der Fachhändler. Alle Maßnahmen und Inhalte, die vermittelt werden, sollten von Anfang an den Zielen dienen den Umsatz zu steigern, die Verbesserung der Wiederkäuferquote so-wie einen bestmöglichen Service zu erreichen. Verbesserung des Durchschnitts-Bons durch gute Beratung und die Qualifizierung der Mitarbeiter hochpreisiger zu verkaufen. Verbesserung der Weiterempfehlungsrate durch Ehrlichkeit und Kompetenz.

In diesem Sinne wird die GMS Akademie die Schulungsmaßnahmen auch in den nächsten Jahren weiter fortsetzen. „Schulung ist keine einmalige Angelegenheit sondern ein laufender Prozess. So wie unsere Fachhändler regelmäßig Werbung machen, gehört die Schulung der Mitarbeiter und der Chefs zum laufenden Programm eines erfolgreichen Geschäftes“ so Dr. Karsten Niehus, verantwortlich für die GMS Akademie. „Für die Händler lohnt sich die Investition in die Schulung bereits ab einem Zusatzumsatz von ca. 5 bis 6 Tausend Euro pro Jahr. Dies haben fast alle bereits nach dem ersten Jahr erreicht“ freut sich Niehus „ und das obwohl der erste 2-jährige Baustein noch gar nicht durch ist.“ Die Teilnahme an der Schulungsakademie kostet einen Fachhändler mit 3 bis 5 Mitarbeitern 950 Euro jährlich. Bisher gaben die meisten Fachhändler mehr Geld für Strom aus als für die Qualifizierung Ihrer Mitarbeiter. Doch ihr Hauptwettbewerbsvorteil ist die Beratungs- und Servicequalität. Die meisten verschenken hier ihr größtes Potential.

Die 6 Erfolgsbausteine der GMS Akademie sind:

- Trainerausbildung 2 Tage pro Jahr
- 10 Lehrbriefe
- 10 Verkaufstrainings
- halbjährliche Servicechecks durch Testkäufer
- halbjährliche Wissenschecks
- 4 wöchige Trainings im Geschäft

„Wir haben an dem Konzept für unsere GMS Akademie lange gearbeitet und die Schwachstellen im Verkauf sehr systematisch analysiert. Das was an Schulungen bisher im Markt angeboten wurde hat uns nicht gereicht – oder war viel zu teuer. Unsere Ankündigung, dass 20 % Mehrumsatz durch unsere Schulungen zu erreichen sind, schienen einigen sehr vollmundig. Aber wir wussten genau wodurch wir diesen Mehrumsatz bei den Schulungen erzielen werden. Es geht uns darum zu vermitteln mehr und höhere Preislagen zu verkaufen. Die Werkzeuge die wir dafür erarbeitet haben und die Schulungsunterlagen finden großen Anklang bei den GMS Akademie Fachhändlern“ erläutert Thomas Schulte-Huermann.

Unser Schulungskonzept gibt Fachhändlern darüber hinaus einen professionellen Rahmen für den Kommunikationsaustausch zwischen Chef und Mitarbeitern aber auch zwischen den Mitarbeitern selbst. Die Mitarbeiter sind besser informiert und motiviert.

„Wie jeder Sportler nur besser wird wenn er ständig trainiert, so kann auch das Mitarbeiter Team nur durch ständiges Training besser werden. Dies scheitert bei vielen Schulungsangeboten an den hohen Kosten. Hierauf haben wir besonders geachtet. Die Investition in Schulungen kann nur dann langfristig sein, wenn der Händler sehr schnell merkt das es ihm mehr bringt als kostet. Dies ist uns vorbildlich gelungen“ erklärt Dr. Karsten Niehus.

„Ich konnte es mir gar nicht vorstellen, dass ich selbst ein Training mache. Jetzt weiß ich, dass ich das kann und es macht sogar Spaß“ so Sabine Wiegrefe vom Schuhhaus Siegmann in Hameln, die seit dem Start der GMS Akademie dabei ist. Insgesamt nehmen über 800 Mitarbeiter an der Ausbildung der GMS Akademie teil.

„Tue Gutes und rede darüber“ gehört ebenso zum GMS Akademie Konzept und schafft eine hohe regionale Aufmerksamkeit. Dies ist Öffentlichkeitsarbeit die den Fachhändler in den regionalen Teil seiner Zeitung bringt und dies kostenlos. Dafür werden die besten Fachhändler in jedem Bundesland jeweils durch Ihren Bürgermeister mit der GMS Akademie Goldmedaille ausgezeichnet.

Pressekontakt



GMS Verbund

G-Lord Marketing und Service Verbund GmbH

Volker Kappel

Statthalterhofweg 71

D-50858 Köln

Telefon 0221 / 297908 -530 • Telefax 0221 / 297908 -599

Kappel@GMS-Verbund.de • www.GMS-Verbund.de