



Cartridge World fördert Verkaufstalent

Neue Schulungsreihe vermittelt praxisnahe Kenntnisse für erfolgreiche Geschäftsführung

Hattingen 25.04.2006. „Wie berate ich richtig – und verkaufe viel?“ Zentrale

Fragen des Geschäftslebens, auf die acht Franchisenehmer des

Druckdienstleisters Cartridge World vergangenen Sonntag umfassend Antwort fanden. Die Fortbildung mit Schwerpunkt Verkaufsberatung gehört zum regelmäßigen Seminarangebot, mit dem Cartridge World Deutschland seine Franchisenehmer bei der Existenzgründung nach Kräften unterstützt. Darauf aufbauend entwickelt der weltweit führende Experte für Wiederaufbereitung von Patronen und Kartuschen nun ein spezielles dreigliedriges Trainingskonzept. Geschäftsleiter und Mitarbeiter erhalten dabei in drei aufeinander folgenden Seminareinheiten das nötige Rüstzeug in puncto Technik, Verkauf und Betriebsführung sowie Warenwirtschaft.

Zuhören und verstehen

Nicht nur Motto für die Seminarteilnehmer, sondern eine der wichtigsten Voraussetzungen für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch: Verbraucher mit ihren Bedürfnissen nehmen. Oft beschreiben sie Fragen oder Probleme nur vage und ohne Fachbegriffe, Missverständnisse sind vorprogrammiert. Wie Verkäufer richtig beraten und Stammkunden gewinnen, demonstrierte eine professionelle Trainerin unter anderem im intensiven Wochenendseminar. Viele Tricks und Kniffe aus der hohen Schule des Verkaufs sorgten für äußerst positive Resonanz der teilnehmenden Franchiser. Zahlreiche Neu- und Folgeanmeldungen bestätigen Effektivität und Bedarf für ein nachhaltiges Trainingskonzept. Der nächste Seminarblock beschäftigt sich mit Warenwirtschaft und Businesssoftware.

Umfassend betreut in die Selbstständigkeit

Regelmäßige Fortbildungen und Mitarbeiterschulungen im Hattinger Trainings- und Technikzentrum gehören untrennbar zum erfolgreichen Franchisekonzept von Cartridge World. Weltweit ist der Druckerspezialist mit knapp 1.150 Filialen Branchenprimus. Seit 2002 auch in Deutschland vertreten, baut Cartridge World sein nationales Filialnetz bis 2010 auf etwa 200 Geschäfte aus. „Aber noch bleibt genug Raum für geschäftstüchtige Existenzgründer“, erklärt Daniel Stroh, Geschäftsführer Cartridge World Deutschland. „Und mit geballter Erfahrung und technischem Knowhow unseres australischen Mutterunternehmens bleibt das geschäftliche Risiko für Franchisenehmer minimal.“ Schließlich hilft die deutsche Firmenzentrale neuen Interessenten bei der Auswahl geeigneter neuer Standorte, solider Businessplanung sowie allen rechtlichen und finanziellen Fragen.

Pressekontakt: Borgmeier Public Relations
Rothenbaumchaussee 5 ♦ 20148 Hamburg
Axel Schmidt, Péter Szász ♦ Tel.: 040/413096-0 ♦ Fax: 040/413096-20
Mail: axel.schmidt@agentur-borgmeier.de