
SABU ACADEMY 2020





LUST
AUF
NEUES

SABU ACADEMY

Auch der Wandel im Handel kennt eine Konstante: Sie als Unternehmer und Ihre Mitarbeiter machen den kleinen aber feinen Unterschied. Damit Sie den wachsenden Anforderungen Ihrer Kunden und einer digitalisierten Welt gerecht werden, haben wir die SABU Academy ins Leben gerufen. SABU Academy, das sind Online- und Präsenzseminare am Puls der Zeit und des Handels. Individuell zugeschnitten auf die Bedürfnisse unserer Mitglieder – auf Sie und Ihre Mitarbeiter! Die Preise unserer Seminare sind sehr fair und liegen deutlich unter denen vergleichbarer Angebote ... denn die SABU GmbH orientiert sich dabei am genossenschaftlichen Prinzip. Uns geht es nicht um unseren Gewinn, sondern um den Ihrigen.

Welche Herausforderungen kommen heute auf Sie zu? Wachsende Erwartungen beim Einkaufserlebnis, mehr Beratungsbedarf hinsichtlich Komfort oder Orthopädie, neue Online-Werbekanäle und eine EDV-Systemlandschaft, die beherrscht werden will. Zeitdruck und Wissenszuwachs gehen oft schwerlich Hand in Hand.

Nicht so bei der SABU Academy. Wir präsentieren Ihnen das Seminarprogramm in kompakten „Online-Seminar“-Sequenzen, die Sie online, an Ihrem Computer absolvieren können. Das bedeutet: Keine Anreise, keine Übernachtungskosten und minimaler Zeitaufwand für maximalen Wissensgewinn für Sie und Ihre Mitarbeiter. Doch online heißt nicht unpersönlich: Individuelle Fragen sind weiterhin fester Bestandteil der SABU-Weiterbildungsangebote.

Mit den Themen Online-Marketing und Digitale Systeme haben wir das Programm den aktuellen Anforderungen des Markts angepasst. Mehr SABU-Mitarbeiter als jemals zuvor referieren in ihren Expertenbereichen „Warenkunde“, „Online-Marketing“, „RAW“ und „Warenwirtschaft“ für Sie. Außerdem empfehlen wir Ihnen in der SABU Academy renommierte Partner aus den Bereichen „Visual Merchandising“, „Verkaufstraining“ und „Warenkunde“.

Auf der letzten Seite dieses Programms erhalten Sie Hintergrundinformationen rund um die Online-Seminare der SABU Schuh & Marketing GmbH.

Wir freuen uns auf Sie!

IHRE ANSPRECHPARTNER DER SABU ACADEMY



Carola Weinmann | Aus- und Weiterbildung
c.weinmann@sabu.de

Berufliche Fortbildung einfach, zugänglich und vielseitig gestalten: Das hat das Team der SABU Academy gemeinsam geschafft. Vielseitig waren die Möglichkeiten der Fortbildung durch Ihre Verbundgruppe schon zuvor. Doch Zeiten wandeln sich und Anforderungen entwickeln sich. Mit der SABU Academy präsentiert der SABU seine zeitgemäße Antwort auf Ihre täglichen Herausforderungen.



Melanie Gladbach | Online-Seminare
m.gladbach@sabu.de



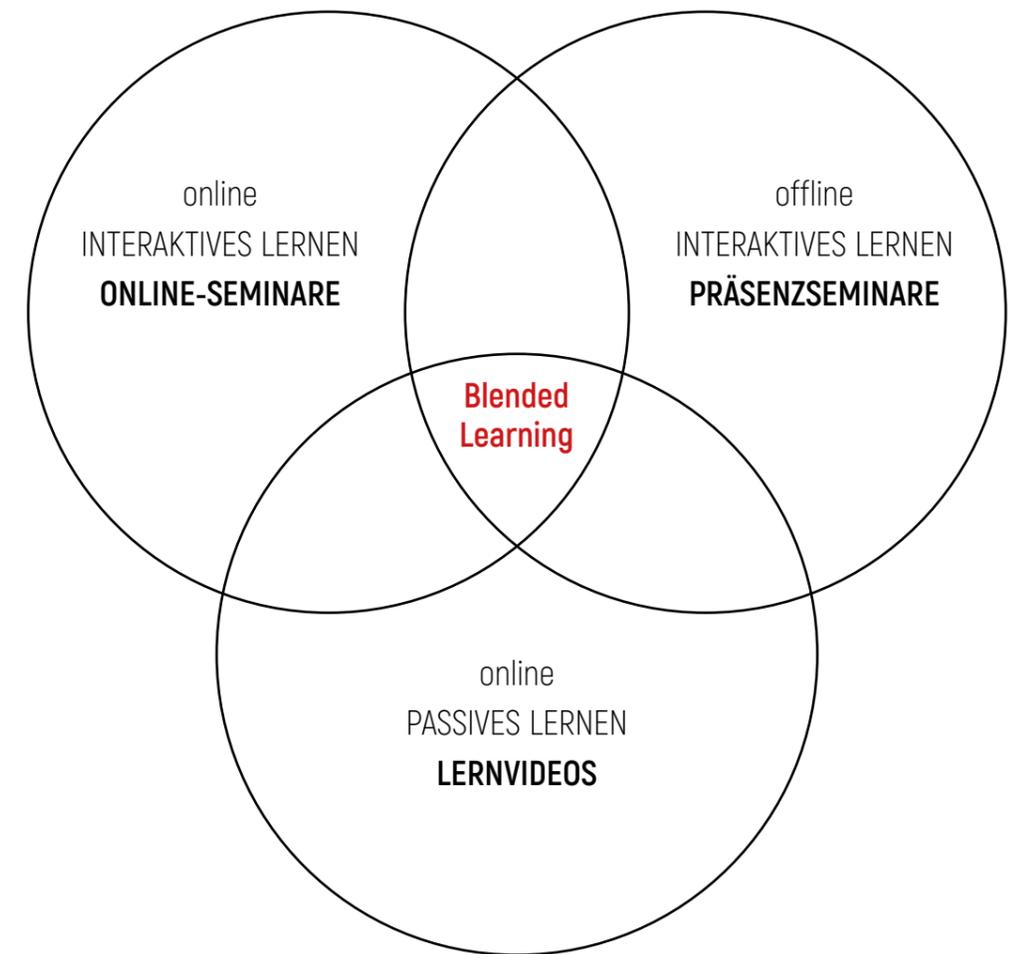
Ekaterina Rauser | Online Marketing
e.rauser@sabu.de

Carola Weinmann steht Ihnen bei inhaltlichen Fragen gerne zur Seite und berät Sie bei der Planung Ihrer persönlichen Weiterbildung. Melanie Gladbach und Ekaterina Rauser helfen Ihnen bei Fragen technischer Natur.

Wer mit Weiterbildung aufhört, um Geld zu sparen, könnte genauso gut die Uhr anhalten, um Zeit zu sparen.

DAS KONZEPT

SABU ACADEMY 2020



Die analoge Welt verschmilzt mehr und mehr mit der digitalen. Kein neuer Umstand, aber ein Umstand, der nach neuen Antworten verlangt! Mit der SABU Academy eröffnet diese Komplexität Ihnen neue Wege der Fortbildung. Blended Learning ist das Stichwort. Blended Learning ist ein Lernmodell, in dem computer-gestütztes Lernen und klassischer Unterricht kombiniert werden. Für die SABU Academy heißt das: Online-Seminare und persönliche Betreuung gehen Hand in Hand. Denn bei all der Digitalisierung geht es, wie bei Ihnen im Geschäft auch, um Menschen.

Neben den gemischten Lernkonzepten stellt sich die SABU Schuh & Marketing GmbH auch mit Online-Seminaren zeitgemäß auf. In kompakten Lernsequenzen können Sie sich die wichtigsten Themen nachhaltig aneignen. Durchschnittlich eine Stunde speziell für die Schuhbranche und Sie als SABU-Kunden zugeschnitten. Die Mischung aus internen und externen Referenten stellt sicher, dass Sie zu jedem relevanten Thema einen Experten an der Seite haben.

DIE ÜBERSICHT

DIGITALE SYSTEME



Oliver Straub
SABU Schuh & Marketing GmbH



Martin Gottfried
SABU Schuh & Marketing GmbH

- Ihre Warenwirtschaft nutzen
- Kundendaten & Auswertungen im CRM
- eCommerce & Kennzahlen
- EDI in Handelsprozessen

ONLINE MARKETING



Ekaterina Rauser
SABU Schuh & Marketing GmbH



Melanie Gladbach
SABU Schuh & Marketing GmbH

- SABU.DE
- Social Media
- Lokale Auffindbarkeit
- Newsletter

PASSFORM, WARENKUNDE & KOMFORT



Kay Wegerhoff
SABU Schuh & Marketing GmbH

- Strategie im Komfortschuhhandel
- Warenkunde im Komfortschuhhandel
- Passform im Komfortschuhhandel
- Schnittstelle Komfortschuhhandel / Orthopädie

VERKAUFSTRAINING

- Das ABC des Verkaufens
- Was Kunden wirklich wollen
- Gegner Online
- Stärken Offline
- Umsatzsteigerung



Barbara Bockey
Die Veränderin



Carsten Gövert
Collonil Academy



VISUAL MERCHANDISING

- Visual Merchandising und die Frage nach dem Warum
- Visual Merchandising – Coaching auf Ihrer Fläche



Marlies Niehuis
AREA Management GmbH



WARENKUNDE

- Das Schuhlöffel-Diplom
- Das Schuhlöffel-Diplom – Coaching auf Ihrer Fläche



Florian Kätel
The Shoe Society





DIGITALE SYSTEME

Schöne neue Systemwelt? Digitalisierung ist weit mehr als nur eCommerce, sondern erleichtert Ihnen den stressigen Alltag und eröffnet völlig neue Möglichkeiten. Packen Sie die Mehrwerte und Möglichkeiten der Digitalisierung am Schopf. Mit SABU.DE oder dem RAW-Rechnungsportal haben wir Systeme für Sie geschaffen, die Ihre stationären Abläufe in die digitale Welt überführen. Doch auch diese wollen beherrscht sein. Erst mit den richtigen Maßnahmen aus der digitalen Welt werden Ihre Prozesse rund. Die SABU Academy unterstützt Sie dabei, die Potentiale der SABU-Systeme und SABU-Partner voll auszuschöpfen – von RAW bis SABU.DE.

Unsere Ansprechpartner sind am Puls der Zeit – und am Puls des Handels. Mit dem richtigen Experten an Ihrer Seite und den passenden digitalen Werkzeugen können auch Sie dann wahrlich sagen: schöne, neue Systemwelt!

Ihr Referent **OLIVER STRAUB**



Seit nun mehr über 15 Jahren betreut Oliver Straub die SABU-Mitglieder hinsichtlich Ihrer digitalen Transformation. Als Berater für Mitgliedersysteme ist er oft der erste Ansprechpartner für Themen der Digitalisierung. Oliver Straub verfügt über weitreichende Handels-, Software- und Warenwirtschaftserfahrung. Wissen aus dem Handel bringt er aus dem elterlichen Schuh-Sport-Handel und aus seiner langjährigen Tätigkeit für MediaSaturn mit. Seine Kenntnis rund um Systemumgebungen und Warenwirtschaft festigte er im Rahmen seiner Arbeit bei Softwareherstellern. Mit mehr als 15 Jahren SABU-Händlerfahrung ist er ein wahrer Händlerverstehender. In den Seminaren von Oliver Straub erfahren Sie, wie Sie Ihre digitalen Systeme optimal für sich nutzen und Prozesse für Ihr Geschäft vor Ort definieren und dabei Ihre Mitarbeiter mitnehmen und motivieren.

Ihr Referent **MARTIN GOTTFRIED**



Martin Gottfried kennt den Handel seit Beginn seiner Karriere. Als gelernter Kaufmann für Einzelhandel und Fachinformatiker bringt er gleich zwei Perspektiven mit in die Digital-Abteilung der SABU Schuh & Marketing GmbH. In den größten und renommiertesten Handelshäusern des Südwestens war Martin Gottfried bereits tätig. Seit nunmehr zwei Jahren betreut der Handels- und Warenwirtschaftsexperte die SABU-Mitglieder hinsichtlich Warenwirtschaft und dem Elektronischen Rechnungsportal RAW. Zuvor sammelte er sechs Jahre Verbundgruppen-Erfahrung bei der INTERSPORT Deutschland eG. In den Seminaren von Martin Gottfried lernen Sie, wie Sie Ihre internen Prozesse mit Ihren Systemen steuern und optimieren sowie – quasi auf Knopfdruck – die gewünschten Zahlen und Informationen erhalten.

Unsere Schulungsangebote rund um Warenwirtschaftssysteme, eCommerce und Kassensicherungsverordnung finden gemeinsam mit den jeweiligen Systempartnern statt.

ONLINE-SEMINAR Kassensicherungsverordnung

ZIELGRUPPE	Unternehmer & Buchhalter
ZIEL	Besonderheiten der neuen Kassensicherungsverordnung (KassenSichV) kennenlernen
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Gründe für KassenSichV• Wichtigste Grundlagen für Schuhhändler• Klären der zentralen Begrifflichkeiten• Praxisnahe Einführung in KassenSichV
TERMIN	Termin folgt
KOSTEN	regulär 40,00 €

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Grundlagen für Timeline-Anwender

ZIELGRUPPE	Unternehmer & eCommerce-Ansprechpartner
ZIEL	Kennenlernen der Möglichkeiten mit schuhhelden.de
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Grundlagen stimmender Warenbestand• Risikoeinstufung der Ware – Welche Auswirkung hat dies auf eine Umsatzchance• Vorteile stimmiger Anlageprozesse in der Warenwirtschaft
TERMIN	2.7.2020 10:00-11:00 Uhr
KOSTEN	Für Sie kostenlos!

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR EDI in Handelsprozessen

ZIELGRUPPE	Unternehmer & Buchhalter/Steuerberater
ZIEL	Der Weg vom H2-Datensatz zu EDI
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Technische Voraussetzungen• Anlageprozess eines Stammsätzen an Hand von Beispiel ERP• Berücksichtigung von eigenen Warelogiken (z.B. Warengruppe) und deren Folgen
TERMIN	9.7.2020 10:00-11:00 Uhr
KOSTEN	20,00 €



ONLINE-SEMINAR Grundwissen Auswertungen im ERP IPOS

ZIELGRUPPE IPOS-Anwender

ZIEL Vermittlung Anwenderwissen für IPOS

INHALTE

- Grundwissen Renner / Penner & KER
- Saisonbetrachtung

TERMIN 6.10.2020 | 10:00-11:00 Uhr

KOSTEN 40,00 €

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Grundwissen Auswertungen im ERP ETOS

ZIELGRUPPE ETOS-Anwender

ZIEL Vermittlung Anwenderwissen für ETOS

INHALTE

- Grundwissen Renner / Penner & KER
- Saisonbetrachtung

TERMIN 8.10.2020 | 10:00-11:00 Uhr

KOSTEN 40,00 €

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Grundwissen Auswertungen im ERP HIS

ZIELGRUPPE HIS-Anwender

ZIEL Vermittlung Anwenderwissen für HIS

INHALTE

- Grundwissen Renner / Penner & KER
- Saisonbetrachtung

TERMIN 7.10.2020 | 10:00-11:00 Uhr

KOSTEN 40,00 €

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Gewinnen von Kundendaten & Auswerten im CRM

ZIELGRUPPE Unternehmer & Marketing-Ansprechpartner

ZIEL Konformes Sammeln und Nutzen von Kundendaten

INHALTE

- DSGVO-konform sammeln
- Gewonnenen Daten umsatzsteigernd einsetzen
- Wie setze ich Daten ein (Email oder Postkarte)
- Kundendatei vs. Kundenkarte
- Wie helfen Kundendaten in Umsatzkrisen?

TERMIN 23.7.2020 | 10:00-11:00 Uhr

KOSTEN 40,00 €

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Online-Verkäufe managen

ZIELGRUPPE Unternehmer & eCommerce-Ansprechpartner

ZIEL Praxiswissen rund um Online-Verkauf

INHALTE

- Unterschied Bestellung / Reservierung (sabu.de)
- Störung beim Warenhandling – was ist zu tun?
- Umgang mit Kundenbewertungen

TERMIN 1.10.2020 | 10:00-11:00 Uhr

KOSTEN 40,00 €

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Betriebliche Kennzahlen im Online-Verkauf

ZIELGRUPPE Unternehmer & eCommerce-Ansprechpartner

ZIEL Kennenlernen der wichtigsten betrieblichen Kennzahlen

INHALTE

- Was kann der Händler erwarten
- Preisuntergrenzen & Rentabilität

TERMIN 16.07.2020 | 10:00-11:00 Uhr

KOSTEN 40,00 €

ZUR ANMELDUNG



Online entdeckt. Regional gekauft. Stationärer Schuhhandel kann ganz schön online sein. Ihr Geschäft vor Ort und regionales Online-Marketing gehen im Idealfall Hand in Hand. Spielen Sie erfolgreich für Ihr Geschäft die Klaviatur des Online-Marketings, um Neu- und Bestandskunden professionell und zugleich persönlich anzusprechen. Gerade das Online-Marketing bietet Ihnen eine Fülle an Möglichkeiten, um effizient und Ihrer Zielgruppe entsprechend aktiv zu werden. Newsletter, Social Media, Google My Business – auch Ihr Kunde nutzt diese Plattformen. Holen Sie ihren Kunden dort ab, wo er ohnehin schon unterwegs ist. Die SABU Academy unterstützt Sie dabei, Ihr Geschäft online zu präsentieren und zu bewerben.

Der Kunde von Heute informiert sich gerne online und offline über Ihr Geschäft. Nutzen Sie so viele Berührungspunkte wie möglich, um zu informieren, zu inspirieren und so letztendlich zu verkaufen.

ONLINE MARKETING

Ihre Referentin
EKATERINA RAUSER



Ekaterina Rauser bereichert seit Anfang des Jahres 2019 als E-Business Managerin das Digital-Team der SABU Schuh & Marketing GmbH. Die durch Google zertifizierte Online Marketing-Expertin bringt langjährige Erfahrung in der Betreuung der digitalen Marketingmaßnahmen von Handelsunternehmen und ein Studium der „Werbung und Marktkommunikation“ mit. Ehemals Senior Consultant in einer der führenden Marketing-Agenturen des Südwestens, ist sie heute ihr SABU-Ansprechpartner für Performance-basiertes Online-Marketing. Kennzahlen, Budgetoptimierung und tiefgehende Erfolgsanalyse sind dabei ihr Steckepferd zu Ihrem persönlichen Erfolg. Mit den Seminaren von Ekaterina Rauser schaffen Sie die Basis für professionelles und effizientes Online-Marketing entlang der Kundenreise durch das Internet.

Ihre Referentin
MELANIE GLADBACH



Melanie Gladbach ist seit 2017 die Ansprechpartnerin für Online-Inhalte und soziale Medien bei der SABU Schuh & Marketing GmbH. Mit ihrem Studium des „Kommunikationsmanagements“ legte sie das Fundament für ihre Tätigkeit rund um Bild, Text und Ton für Online-Kanäle. In der Erstellung und Konzeption zielgruppenorientierter Inhalte und deren Verbreitung verfügt sie über mehrjährige Erfahrung. Melanie Gladbach ist Expertin für den schmalen Grat zwischen Werbung, Unterhaltung und Information, auf dem Sie mit Ihrem Schuhgeschäft in den sozialen Medien tagtäglich tänzeln. In ihren Seminaren erfahren Sie, wie Sie soziale Medien als authentischen und effizienten Werbekanal für sich erobern.

ONLINE-SEMINAR Grundlagen Google My Business

ZIELGRUPPE Unternehmer & Marketing-Ansprechpartner

ZIEL Google My Business erfolgreich nutzen

- INHALTE
- Relevanz und Nutzen von Google My Business
 - Pflege der Grundinformation inkl. Bilder
 - Reagieren auf Kundenrezensionen
 - Google My Business Account mit SABU-Visitenkarte verknüpfen

TERMIN 14.7.2020 |9:00-10:00 Uhr

KOSTEN Für Sie kostenlos!

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Fortgeschritten Google My Business

ZIELGRUPPE Unternehmer & Marketing-Ansprechpartner

ZIEL Google My Business erfolgreich nutzen

- INHALTE
- Beiträge erstellen und veröffentlichen
 - Produkte, neue Kollektionen kostenlos bewerben
 - Statistiken lesen und interpretieren

TERMIN 28.7.2020 |9:00-10:00 Uhr

KOSTEN 40,00 €

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Newsletter-Marketing

ZIELGRUPPE Unternehmer & Marketing-Ansprechpartner

ZIEL Newsletter als erfolgreiches Marketinginstrument nutzen

- INHALTE
- Wichtigste Informationen zum Thema Newsletter
 - Hilfsmittel um Newsletter zu erstellen
 - Die wichtigsten Kennzahlen im Newsletter-Marketing

TERMIN 24.9.2020 |9:00-10:00 Uhr

KOSTEN 40,00 €

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Social Media - Basics für Facebook & Instagram

ZIELGRUPPE Unternehmer & Marketing-Ansprechpartner

ZIEL Erklären der grundlegenden Möglichkeiten mit Social Media

- INHALTE
- Grundsätze von sozialen Medien
 - die bekanntesten sozialen Medien
 - Nutzen von sozialen Medien für Schuhhäuser

TERMIN 2.7.2020 | 8:30-9:30 Uhr

KOSTEN Für Sie kostenlos!

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Fotos & Inhalte für soziale Medien

ZIELGRUPPE Unternehmer & Marketing-Ansprechpartner

ZIEL Ideengenerierung und Fotoerstellung für Social Media

- INHALTE
- Mit guten Inhalten Werbereichweite erhöhen
 - Authentische Bilder und Themen auf Social Media
 - Redaktionsideen und Erstellung von Redaktionsplänen
 - Tipps zur Bilderstellung und Bearbeitung

TERMIN 3.9.2020 |9:00-10:00 Uhr

KOSTEN 40,00 €

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Werbung in sozialen Medien

ZIELGRUPPE Unternehmer & Marketing-Ansprechpartner

ZIEL Attraktive Werbung auf Facebook und Instagram

- INHALTE
- Vorgaben für Werbemittel auf Facebook und Instagram
 - Werbeformate und verschiedene Werbeplätze
 - Bedienung des Werbeanzeigen Managers für lokale Unternehmen
 - Die wichtigsten Kennzahlen

TERMIN 15.9.2020 |9:00-10:00 Uhr

KOSTEN 40,00 €

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR WhatsApp Business

ZIELGRUPPE Unternehmer & Marketing-Ansprechpartner

ZIEL Verwendung des WhatsApp Messengers für Schuhhäuser

INHALTE

- WhatsApp und die DSGVO
- Vorteile von WhatsApp for Business
- WhatsApp erfolgreich für Kundenkommunikation nutzen

TERMIN 22.9.2020 |9:00-10:00 Uhr

KOSTEN Für Sie kostenlos!

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Digitale Marketing Leistungen des SABU

ZIELGRUPPE Unternehmer & Marketing-Ansprechpartner

ZIEL Vorstellung der Digitalen Marketing Leistungen des SABU

INHALTE

- Die SABU-Angebote rund um Digitale Kanäle:
- Internetseite und SABU.DE
- Social Media
- Newsletter

TERMIN stets auf Abruf

KOSTEN Für Sie kostenlos!

ZUR AUFNAHME

ONLINE-SEMINAR Die Plattform SABU.DE erfolgreich nutzen

ZIELGRUPPE Unternehmer & Marketing-Ansprechpartner

ZIEL Mit SABU.DE erfolgreich arbeiten

INHALTE

- Pflege der Visitenkarte
- Nutzung der Tauschbörse
- Digitales Schaufenster

TERMIN regelmäßige Termine und persönliche Beratung

KOSTEN Für Sie kostenlos!

ZUM KONTAKT

MEHR.... in unserer Broschüre „Digitale Marketing Leistungen“

DIGITALE MARKETING LEISTUNGEN



 **SABU** SCHUH & MARKETING GMBH & CO.



Es läuft gut bei den Bequemschuhen. Seit Jahren wächst der Markt rund um komfortables Gehen. Immer aktivere Senioren und immer komfortbedachtere Kunden treffen sich in ihrem Bedürfnis, bequem zu laufen.

Schöpfen Sie mit dem richtigen Sortiment und mit der maßgeschneiderten Beratung erfolgreich aus diesem großen Spezialisierungspotential. Ob Schuhhaus mit Orthopädieschuhtechnik oder ohne: Fachwissen über den Schuh und die nötigen Verkaufsargumente sind bei Bequemschuhen der erste Schritt zum Erfolg. Die SABU Academy unterstützt Sie dabei, Ihre Beratung zu optimieren, um hochwertige Komfortschuhe erfolgreich zu verkaufen und zufriedene Stammkunden zu gewinnen.

Außerdem tragen viele Kunden die falschen Schuhe, ohne es überhaupt zu ahnen. Schmerzen und Fehlstellungen können die Folge sein. Ebenen Sie den Weg zu einem neuen Komforterlebnis, denn gut beratene und zufriedene Kunden sind treue Kunden.

PASSFORM UND KOMFORT

Ihr Referent
KAY WEGERHOFF



Kay Wegerhoff ist seit 2013 als „Konzeptleiter Laufgut®“ für das SABU-Spezialisierungskonzept im Bereich „Komfort-Schuhe“ verantwortlich. Durch seine Ausbildung als Diplom-Sportwissenschaftler bringt er vor allem Wissen aus den Bereichen Medizin, Messtechnik sowie Bewegungs- und Haltungsanalyse mit in unsere Verbundgruppe.

Nach seinem Studium leitete Herr Wegerhoff ein Bewegungsanalysezentrum in Unterfranken, bevor er anschließend in den Vertrieb eines marktführenden Medizinprodukteherstellers (u.a. Bandagen, Orthesen, Einlagen) wechselte. Dort wurde er zusätzlich zum Trainer & Coach ausgebildet. Herr Wegerhoff legt in seinen Seminaren besonderen Wert auf Praxisnähe. Das erklärte Ziel besteht in seinen Trainings darin, den theoretischen Wissenszuwachs auf den Verkauf zu übertragen, um am Ende des Verkaufsgesprächs Ihren Kunden den passenden Komfortschuh verkaufen und empfehlen zu können.

INHOUSESEMINAR Komfortschuhe erfolgreich verkaufen

ZIELGRUPPE Verkäufer/innen, Quereinsteiger/innen

ZIEL Vermittlung Basiswissen „Fuß, Passform“ sowie „Preiswahrnehmung und Grundlagen im Verkauf“

INHALTE

- Bedeutung Fachhandel – was können wir besser als Online?
- Kunden begeistern durch kompetente Beratung
- Preiswahrnehmung
- Basiswissen Fußanatomie/Fehlstellungen
- Basiswissen Weitensysteme, Fußvermessung

TERMIN nur Inhouse und auf Anfrage

KOSTEN 600,00 € zzgl. MwSt. / 8 Stunden

ZUR ANMELDUNG

INHOUSESEMINAR Basiswissen Verkauf – Komfortschuhhandel

ZIELGRUPPE Verkäufer/innen, Quereinsteiger/innen

ZIEL Vermittlung Basiswissen im Komfortschuhhandel

INHALTE

- Was erwartet der Kunde im „Fachhandel“
- Preiswahrnehmung: „teuer oder billig?“
- Kunden begeistern
- Phasen des Verkaufs

TERMIN nur Inhouse und auf Anfrage

KOSTEN 300,00 € zzgl. MwSt. / 4 Stunden

ZUR ANMELDUNG

INHOUSESEMINAR Basiswissen Passform – Fuß, Leisten, Schuh

ZIELGRUPPE Verkäufer/innen, Quereinsteiger/innen

ZIEL Vermittlung Basiswissen rund um den Komfortschuh

INHALTE

- Fußtypen, Fehlstellungen, Schnittstelle Orthopädie
- Wann passt ein Schuh?
- Was ist ein Leisten
- Längen und Weitensysteme im Komfortschuhhandel

TERMIN nur Inhouse und auf Anfrage

KOSTEN 300,00 € zzgl. MwSt. / 4 Stunden

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Schnittstelle Komfortschuhhandel/Orthopädie 1

ZIELGRUPPE Verkäufer/innen, Quereinsteiger/innen

ZIEL Erlangen, Wiederholen und/oder Auffrischen von Basiswissen

INHALTE

- Basiswissen Fußanatomie
- Basiswissen Fußfehlstellungen
- Begriffserklärung „orthopädische Hilfsmittel“
- Auswirkung auf die Schuhberatung

TERMIN 3.12.2020 | 8:00-9:00 Uhr

KOSTEN 40,00 €

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Schnittstelle Komfortschuhhandel/Orthopädie 2

ZIELGRUPPE Verkäufer/innen, Quereinsteiger/innen

ZIEL Erlangen, Erweitern und/oder Auffrischen von Spezialisierungswissen

INHALTE

- Merkmale und Wirkprinzipien von Einlagen
- Merkmale und Wirkprinzipien wesentlicher Schuhzurichtungen
- Merkmale und Wirkprinzipien von Kompressionsstrümpfen
- Merkmale und Wirkprinzipien von Bandagen
- Auswirkungen auf die Schuhberatung

TERMIN 3.12.2020 | 9:30-10:30 Uhr

KOSTEN 40,00 €

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Passform im Komfortschuhhandel 1

ZIELGRUPPE Verkäufer/innen, Quereinsteiger/innen

ZIEL Erlangen, Erweitern und/oder Auffrischen von Basiswissen

INHALTE

- Was ist ein Leisten
- Längen und Weitensysteme im Komfortschuhhandel
- Wann passt ein Schuh?
- Weitenbedarf im Schuhhandel laut „Fußreport“
- Welche Weiten brauchen Sie im Geschäft? Wie finden Sie das heraus?

TERMIN 19.10.2020 | 11:00-12:00 Uhr

KOSTEN 40,00 €

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Passform im Komfortschuhhandel 2

ZIELGRUPPE Verkäufer/innen, Quereinsteiger/innen

ZIEL Erlangen, Erweitern und/oder Auffrischen von Spezialisierungswissen

- INHALTE**
- Warum tragen 80% der Deutschen unpassende Schuhe?
 - Passform als Spezialisierungsthema für den Fachhandel
 - Füße richtig messen:
 - Messmethoden Vor- und Nachteile
 - Dokumentation der Weg zum passenden Sortiment

TERMIN 29.10.2020 11:00-12:00 Uhr

KOSTEN 40 €

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Strategie Komfortschuhhandel 1

ZIELGRUPPE Inhaber/innen, Filialleiter

ZIEL Identifikation von Spezialisierungschancen im Komfortschuhmarkt

- INHALTE**
- Für was steht Ihr Geschäft – Philosophie, Strategie und Alleinstellungen
 - Definition von „Standards“
 - Qualitätssteuerung aufgrund klarer Ziele – Führung, Schulung, Ware, Dienstleistungen

TERMIN 20.10.2020 11:00-12:00 Uhr

KOSTEN Für Sie kostenlos!

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Strategie Komfortschuhhandel 2

ZIELGRUPPE Inhaber/innen, Filialleiter

ZIEL Identifikation von Spezialisierungschancen im Komfortschuhmarkt

- INHALTE**
- Spezialisierung im Handel – warum ist das sinnvoll?
 - Positionierung in einem immer vergleichbaren Markt
 - Erhöhung von Ø-VK und Ø-Bons
 - Kundenerlebnisse schaffen

TERMIN 17.11.2020 11:00-12:00 Uhr

KOSTEN Für Sie kostenlos!

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Warenkunde für den Schuhfachhandel 1

ZIELGRUPPE Verkäufer/innen, Quereinsteiger/innen

ZIEL Erlangen, Wiederholen und/oder Auffrischen von Basiswissen

- INHALTE**
- Bestandteile des Schuhs
 - häufig verwendete Materialien

TERMIN 20.10.2020 | 8:00-9:00 Uhr

KOSTEN 40,00 €

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Warenkunde für den Schuhfachhandel 2

ZIELGRUPPE Verkäufer/innen, Quereinsteiger/innen

ZIEL Erlangen, Wiederholen und/oder Auffrischen von Basiswissen

- INHALTE**
- wesentliche Macharten im Schuhfachhandel
 - Fertigungsablauf

TERMIN 29.10.2020 | 8:00-9:00 Uhr

KOSTEN 40,00 €

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Warenkunde für den Schuhfachhandel 3

ZIELGRUPPE Verkäufer/innen, Quereinsteiger/innen

ZIEL Vermittlung Basiswissen rund um den Komfortschuh

- INHALTE**
- wie entsteht ein Schuh – von Zuschnitt bis zum Finish
 - Klebegezwickte Machart – AGO
 - Gestobelte Machart
 - detaillierter Fertigungsablauf

TERMIN 17.11.2020 | 8:00-9:00 Uhr

KOSTEN 40,00 €

ZUR ANMELDUNG

VERKAUFSTRAINING



Sind Sie ein Kundenversther? Verkaufsfördernde Kundengespräche zu führen, scheint oft wie eine ganz eigene Wissenschaft zu sein, die im ständigen Wandel ist. Der erste Schritt zu einem erfolgreichen Verkaufsgespräch ist es, Ihren Kunden und seine Bedürfnisse zu verstehen. Und das bedeutet weit mehr, als ihn zu fragen, ob er Hilfe benötigt. Die Kommunikation im Verkauf läuft auf mehreren Ebenen ab und beinhaltet mehrere Themen. Beratung, Kritik, Reklamation, Preisdiskussionen – machen Sie Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zum besten Kundenbindungsinstrument und Werbebotschafter für Ihr Geschäft. In den SABU-Seminaren erfahren Sie alles über die beste Kundenansprache, um beispielsweise wertvolle Zusatzverkäufe zu generieren.

Die SABU Academy unterstützt Sie mit Verkaufstrainings dabei, Ihren Kunden nachhaltig zu überzeugen und zu Stammkunden zu machen. Denn Sie und Ihre Mitarbeiter machen den Unterschied.

Ihre Referentin
BARBARA BOCKEY



Barbara Bockey ist selbständige Verkaufstrainerin, Vertriebscoach, Trainerin für Business Etikette und zertifizierte Online-Trainerin. Sie ist seit 30 Jahren im Einzelhandel tätig, davon die letzten 21 Jahre bei einem großen Hamburger Schuhunternehmen, u.a. 5 Jahre lang als Inhouse-Trainerin. Seit November 2018 ist sie als selbständige Businesstrainerin unterwegs. Das Besondere an den Trainings mit Barbara Bockey ist, dass sie sich auf ihr Gegenüber auf Augenhöhe einlässt. Das, gemischt mit Wertschätzung und Herzlichkeit, Humor sowie Erfahrung, reißt Menschen mit und begeistert sie. Es ist ihr eine Herzenssache, aus ihnen richtige Verkäuferpersönlichkeiten mit einer positiven Grundeinstellung zu ihrem Beruf zu machen.

SCHULUNGSANGEBOT

ONLINE-SEMINAR: Das ABC des Verkaufens
ONLINE-SEMINAR: Was Kunden wirklich wollen

Ihr Referent
CARSTEN GÖVERT



Carsten Gövert ist Leiter der Collonil Academy und Master Trainer. Er verfügt über 23 Jahre Erfahrung im Fachhandel, in der Filial- und Vertriebsleitung sowie im Personal-Training. Um das Personal fachlich zu unterstützen, führt die Collonil Academy seit über 40 Jahren Schulungen im Einzelhandel durch. Unter dem Druck des E-Commerce wird die kompetente, persönliche Beratung zum wichtigsten Erfolgsfaktor. Sie macht den Einkauf zum Erlebnis, das das Netz nicht bieten kann. Kunden erwarten heute im Einzelhandel einen empathischen und kompetenten Service, der die richtigen Kaufimpulse gibt. Durch fundierte Studien im Einzelhandel weißt das Unternehmen, wie ein perfektes Verkaufsgespräch ablaufen muss. In praxisnahen Simulationen blicken Ihre Mitarbeiter über den Tellerrand, erkennen Defizite und erarbeiten gemeinschaftliche Lösungen.

SCHULUNGSANGEBOT

ONLINE-SEMINAR: Gegner Online
ONLINE-SEMINAR: Stärken Offline
ONLINE-SEMINAR: Umsatzsteigerung

ONLINE-SEMINAR Das ABC des Verkaufens

ZIELGRUPPE Geschäftsführer/innen, Verkäufer/innen, Quereinsteiger/innen, Auszubildende

ZIEL Die Teilnehmenden lernen einen souveränen und professionellen Umgang mit anspruchsvollen Kunden und sind in der Lage diese Techniken selbstständig im Sinne des Unternehmens einzusetzen und anzuwenden.

INHALTE

- Kundenkarte
- Anspruchsvolle Kunden: Verhalten bei Reklamation und Umtausch
- Beschwerdemanagement (Praxisbeispiele)
- Rollentraining

TERMIN 17.8.2020 |11:00-12:30 Uhr

KOSTEN 60,00 €

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Was Kunden wirklich wollen

ZIELGRUPPE Geschäftsführer/innen, Verkäufer/innen, Quereinsteiger/innen, Auszubildende

ZIEL Die Teilnehmenden lernen die unterschiedlichen Begrüßungsrituale kennen und können diese auf die entsprechende Zielgruppe anwenden. Durch Übungen reflektieren sie die Methoden und können diese selbstständig einsetzen. Dabei lernen Sie psychologische Grundsätze zur Förderung der positiven Gedanken kennen und sind in der Lage sich selbst zu motivieren.

INHALTE

- Kunden erkennen und wahrnehmen
- Begrüßung – jetzt aber richtig
- Service-Grundsätze
- Psychologische Grundsätze
- Selbstmotivation

TERMIN 24.8.2020 |11:00-12:30 Uhr

KOSTEN 60,00 €

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Gegner Online

ZIELGRUPPE Geschäftsführer/innen, Verkäufer/innen, Quereinsteiger/innen, Auszubildende

ZIEL

- Online verstehen
- Die Stärken des Einzelhandels ausbauen
- Inspiration und Kundenbindung verstärken
- Verkauf nachhaltig leben
- Motivation für mehr Erfolg

INHALTE

- Einleitung - Wo sind die Kunden hin?
- Conversion Rate – Verhältnis Besucher und kaufende Kunden
- Entstehung – Stationärer Handel und Online
- Umsatz – Entwicklung und Aktionen Cyber Monday & Single Day
- Online – Vorteile und Bestellung

TERMIN 3.8.2020 und 5.10.2020 |11:00-12:30 Uhr

KOSTEN 60,00 €

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Stärken Offline

ZIELGRUPPE Geschäftsführer/innen, Verkäufer/innen, Quereinsteiger/innen, Auszubildende

ZIEL

- Online verstehen
- Die Stärken des Einzelhandels ausbauen
- Inspiration und Kundenbindung verstärken
- Verkauf nachhaltig leben
- Motivation für mehr Erfolg

INHALTE

- Online – die Nachteile
- Fachhandel – die Stärken
- Kunde – die persönliche Beziehungsebene
- Verkäufer – Unterschied und Inspiration
- Fachhandel – Kompetenz & Konzept

TERMIN 18.8.2020 und 16.11.2020 |11:00-12:30 Uhr

KOSTEN 60,00 €

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Umsatzsteigerung

ZIELGRUPPE Geschäftsführer/innen, Verkäufer/innen, Quereinsteiger/innen, Auszubildende

ZIEL

- Online verstehen
- Die Stärken des Einzelhandels ausbauen
- Inspiration und Kundenbindung verstärken
- Verkauf nachhaltig leben
- Motivation für mehr Erfolg

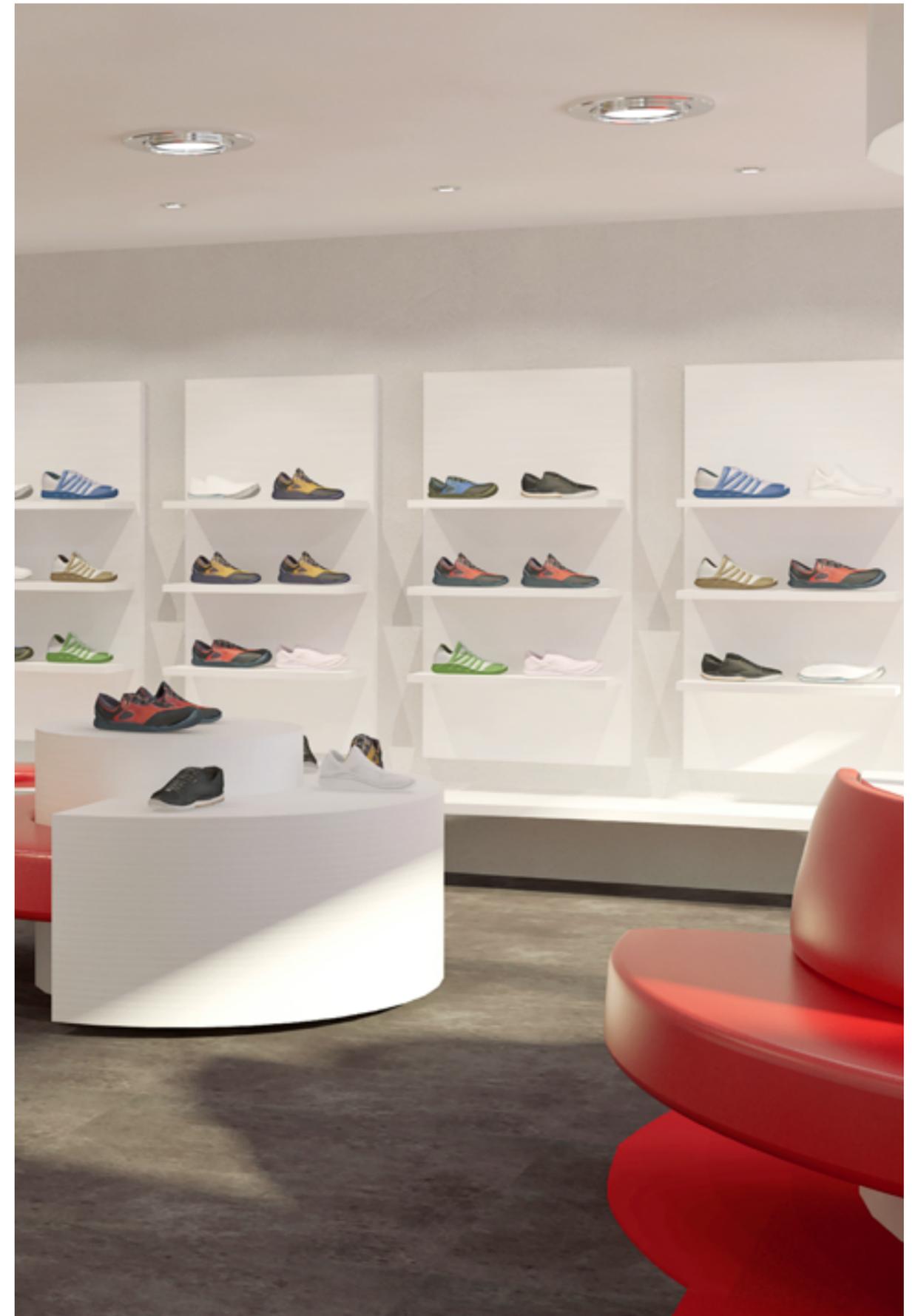
INHALTE

- Zusatzverkauf – Offline perfekt (anbieten und begeistern)
- Reklamation – Grundlagen und Chance
- Motivation – Verkäufer Einstellung
- Verständnis – Lernstandskontrolle mit Quizfragen

TERMIN 14.9.2020 und 14.12.2020 | 11:00-12:30 Uhr

KOSTEN 60,00 €

[ZUR ANMELDUNG](#)





Mit Ihrem Schuhhaus müssen Sie Ihre Kunden stets auf mehreren Ebenen begeistern – und das nicht immer nur mit Worten! Schon unzählige Studien haben bewiesen: Viele unbewusste Faktoren sind es, die das Einkaufsverhalten Ihrer Kunden steuern. Feinheiten, die über Erfolg oder Misserfolg entscheiden. Eines der zentralen Stichworte ist Visual Merchandising. Mit Visual Merchandising schaffen Sie die ersten Berührungspunkte zu Ihrem Kunden. Ein ansprechendes Schaufenster, eine freundliche Innenraumgestaltung und eine gute Orientierung sind nur einige der Faktoren, die den Kunden leiten. Gutes Visual Merchandising ist, wenn Ladengestaltung zu Verkaufsförderung, Kundenbindung und Identifikation führt. Von wahrnehmungspsychologischen Grundlagen bis hin zu kreativen Dekorationsideen – bei Visual Merchandising geht Wissen und Emotion Hand in Hand.

Die SABU Academy führt Sie mit Hilfe von Visual Merchandising-Experten Schritt für Schritt an dieses komplexe Thema heran, damit der Kunde Ihrem Schuhhaus mit keinem seiner Sinne widerstehen kann.

VISUAL MERCHANDISING

Ihre Referentin
MARLIES NIEHUIS



Marlies Niehuis ist Head of Visual Merchandising und Schulungsleitung bei der AREA Management GmbH. Als Hauptaufgabenfelder in der Funktion als Head of VM und Schulungsleitung bei AREA sind Konzeption und Beratung, aber auch Schulungsmaßnahmen zu nennen. Hier ist sie unter anderem für die Erstellung der Visual Merchandising Guidelines sowie für die komplette Projektkoordination verantwortlich. Durch ihre langjährige Expertise im Bereich Visual Merchandising berät sie gerne Kunden individuell, markengetreu und trendorientiert. AREA Management ist eine international tätige Agentur für ganzheitliches Visual Merchandising. Seit 18 Jahren vertrauen zahlreiche Marken der Industrie und des Handels auf die langjährige Erfahrung und die Fachkompetenz des Unternehmens.

SCHULUNGSANGEBOT

ONLINE-SEMINAR:
Visual Merchandising und die Frage nach dem Warum

INHOUSESEMINAR:
Visual Merchandising – Coaching auf Ihrer Fläche

ONLINE-SEMINAR Visual Merchandising und die Frage nach dem

ZIELGRUPPE Geschäftsführer/innen, Verkäufer/innen, Quereinsteiger/innen, Auszubildende

ZIEL Flächen müssen Kunden begeistern. Vor der Kür kommt die Pflicht – ohne Grundlagen keine Highlights. Im Seminar werden Grundlagen von „A“ wie Arena Prinzip bis „Z“ wie Zonierung erläutert.

INHALTE

- Wahrnehmungspsychologie:
Am Anfang steht der Mensch und seine Wahrnehmung
- „Think Limbic“ – Das Nr. 1 Modell der emotionalen Kundenansprache
- Die drei Bausteine des Visual Merchandisings und was bedeutet das für uns?
- Tipps & Praxisbeispiele aus der Schuhbranche

TERMIN 25.08 und 13.10, 10-11:30 Uhr

KOSTEN 60,00 €

[ZUR ANMELDUNG](#)

INHOUSESEMINAR Visual Merchandising – Coaching auf Ihrer Fläche

ZIELGRUPPE Geschäftsführer/innen, Verkäufer/innen, Quereinsteiger/innen, Auszubildende

ZIEL Das Ziel ist der Praxistransfer auf der Fläche.
Wir nehmen die Mitarbeiter mit und verändern deren Blick auf den P.O.S.

INHALTE

- Erläuterung und Besprechung der neun Bereiche des erfolgreichen VM
- Begehung und Analyse des Shops
- Handlungsempfehlungen durch den Coach
- Gemeinsame Umsetzung der Optimierungsmaßnahmen

TERMIN auf Anfrage

KOSTEN 790,00 € zzgl. MwSt. und Reisekosten der Trainerin

[ZUR ANMELDUNG](#)





Mehr als 250 Handgriffe, mehr als 50 Materialien und jede Menge Handwerk und Kreativität. So viel steckt in einem Schuh, den Ihre Kunden bei Ihnen im Geschäft erwerben können. Ob Materialien, Machart oder Design – unzählige kleine und große Eigenschaften machen Schuhe aus. Das Wissen rund um dieses emotionale Produkt ist nicht selten der Schlüssel zum Erfolg. Ob im Verkaufsgespräch, bei der Auswahl Ihres Sortiments oder in Ihrem Marketing: Mit Fachwissen schaffen Sie sich eine starke Position im umkämpften Modesegment. Mit dem „Schuhlöffel-Diplom“ bietet die SABU Academy Ihnen ein erprobtes mehrtägiges Seminar, das von Materialien über Macharten bis hin zu Qualitätskriterien die wichtigsten Grundlagen rund um das Produkt „Schuh“ anschaulich und praxisnah erklärt.

Um Schuhe zu verkaufen, müssen Sie Schuhe und Ihre Bestandteile erleben, berühren und verstehen, daher bieten wir Ihnen das „Schuhlöffel-Diplom“ alleinig als Präsenzseminar bei Ihnen vor Ort oder an einem der SABU-Seminarstandorte an.

WAARENKUNDE

Ihr Referent
Florian Kätel



Florian Kätel ist staatlich geprüfter Schuhtechniker (DSF) und Schuhdesigner und hat langjährige Erfahrung in der Modellentwicklung, Schuhherstellung und dem Vertrieb, außerdem war er Geschäftsführer im Schuheinzelhandel. Er ist freier Dozent an der Lehrakademie für Textil und Schuhe GmbH (LDT) in Nagold und Gründer des Beratungs- und Bildungsunternehmens „The Shoe Society“, das seit Jahren sehr erfolgreich Trainings- und Bildungsinhalte für den Schuheinzelhandel anbietet, namentlich für die SABU Schuh & Marketing GmbH Heilbronn sowie für etliche Schuheinzelhandelsunternehmen und Schuhhersteller im gesamten deutschsprachigen Raum.

SCHULUNGSANGEBOT

PRÄSENZSEMINAR:
Das Schuhlöffel-Diplom

INHOUSESEMINAR:
Das Schuhlöffel-Diplom – Coaching auf Ihrer Fläche

PRÄSENZSEMINAR Das Schuhlöffel-Diplom

ZIELGRUPPE Geschäftsführer/innen, Verkäufer/innen, Quereinsteiger/innen, Auszubildende

ZIEL In diesem Seminar erfahren Sie alles Wissenswerte rund um das Produkt „Schuh“ und lernen wesentliche Teile und modische Details am Schuh kennen.

INHALTE

- Der Schuh und seine Bestandteile
- Materialkunde: Leder, Textilien, Membrane und weitere Schaft- und Sohlenwerkstoffe
- Macharten und Herstellung
- Warengruppen und Schuhtypen

TERMIN folgt

KOSTEN 200,00 € zzgl. MwSt.

[ZUR ANMELDUNG](#)

INHOUSESEMINAR Das Schuhlöffel-Diplom – Coaching auf Ihrer Fläche

ZIELGRUPPE Geschäftsführer/innen, Verkäufer/innen, Quereinsteiger/innen, Auszubildende

ZIEL In diesem Seminar erfahren Sie alles Wissenswerte rund um das Produkt „Schuh“ und lernen wesentliche Teile und modische Details am Schuh kennen.

INHALTE

- Der Schuh und seine Bestandteile
- Materialkunde: Leder, Textilien, Membrane und weitere Schaft- und Sohlenwerkstoffe
- Macharten und Herstellung
- Warengruppen und Schuhtypen

TERMIN auf Anfrage

KOSTEN 850,00 € zzgl. MwSt. und Reisekosten des Trainers

[ZUR ANMELDUNG](#)



DIE ANLEITUNG

Was ist ein Online-Seminar?

Ein Online-Seminar ist eine Weiterbildungsmöglichkeit, die Sie ganz bequem von Zuhause aus nutzen können. Bei einem Online-Seminar wird der Vortrag eines Referenten live mit Bild und Ton an Ihrem Computer übertragen. Sie wählen sich dazu von Zuhause in das Seminar ein. Fragen an den Referenten können Sie jederzeit über einen Chat stellen. Andere Teilnehmer können Sie dabei nicht sehen oder hören.

Wie nehmen Sie an einem Online-Seminar teil?

Um an einem Online-Seminar teilzunehmen, müssen Sie sich zuerst über den Anmeldelink aus dem Seminarprogramm oder per Mail an c.weinmann@sabu.de anmelden. Anschließend erhalten Sie eine Bestätigungsmail, in der die Einzelheiten des Seminars erklärt werden. Am Tag des Seminars erhalten Sie eine Stunde vor Beginn eine Erinnerungsmail, in der das Anmeldeprocedere erklärt wird. Wir empfehlen, dass Sie sich bei Ihrem „ersten Mal“ etwas vor Beginn des Seminars einwählen, damit Sie eventuelle Fragen in Ruhe und mit Vorlauf klären können.

Welche technischen Voraussetzungen brauche ich?

Um an den SABU Online-Seminaren teilzunehmen, benötigen Sie einen Computer (Laptop oder Desktop) sowie eine Möglichkeit, Töne zu hören. Ob Sie den Ton über angeschlossene Boxen, Kopfhörer oder den Rechner direkt hören, bleibt Ihnen überlassen. Haben Sie keine Möglichkeit, den Ton am Computer zu hören, wenden Sie sich bitte an m.gladbach@sabu.de, um Alternativen zu besprechen. Ein Headset benötigen Sie nicht, da Fragen lediglich über den Chat gestellt werden können.

Wenn Sie möchten, können Sie auch mit einem Tablet an den Seminaren der SABU Academy teilnehmen.

JETZT NEU: der SABU-Academy-Lernchannel

unter Angabe des Firmennamens registrieren
Wissen abrufen, wie & wann es passt
Warenkunde, Online-Marketing und mehr

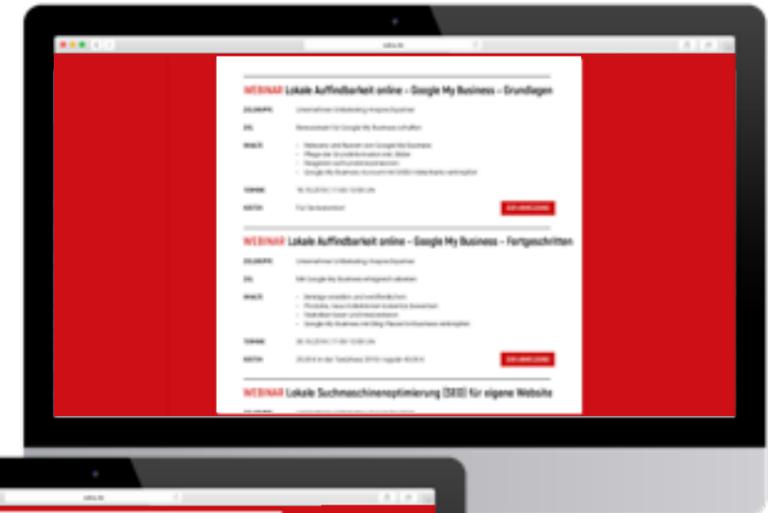
Ausprobieren unter
<https://www.gotostage.com/channel/4b2bdf00723a438091c5c39005c2a0e7>



SABU ACADEMY – ONLINE-SEMINARE SO EINFACH GEHT'S!

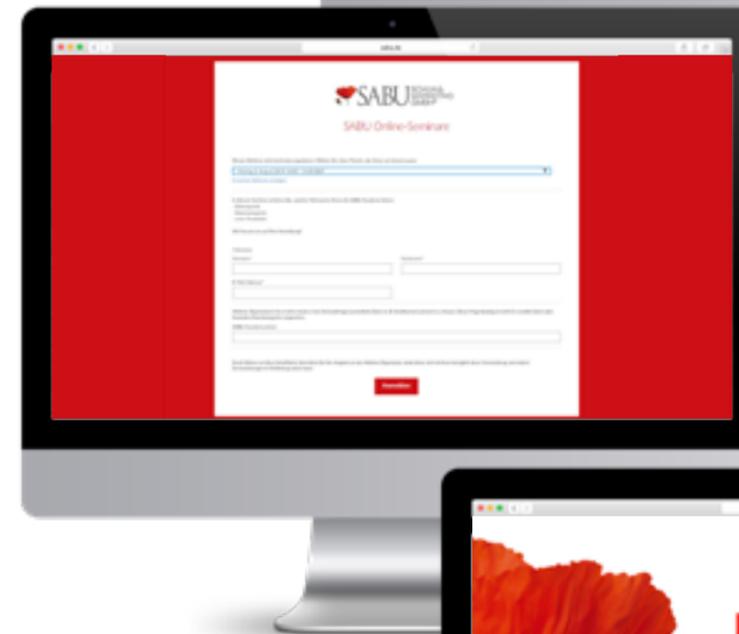
1

Bei dem von Ihnen gewünschten Seminar klicken Sie bitte auf „Zur Anmeldung“.



2

Es öffnet sich daraufhin eine Anmeldemaske. Diese füllen Sie bitte aus und klicken abschließend auf „Anmelden“. Kurz darauf erhalten Sie eine Bestätigungsmail mit allen weiteren Informationen.



3

Kurz vor Start des Seminars wählen Sie sich bitte wie beschrieben ein.





WANNENÄCKERSTRASSE 34
74078 HEILBRONN
WWW.SABU.DE