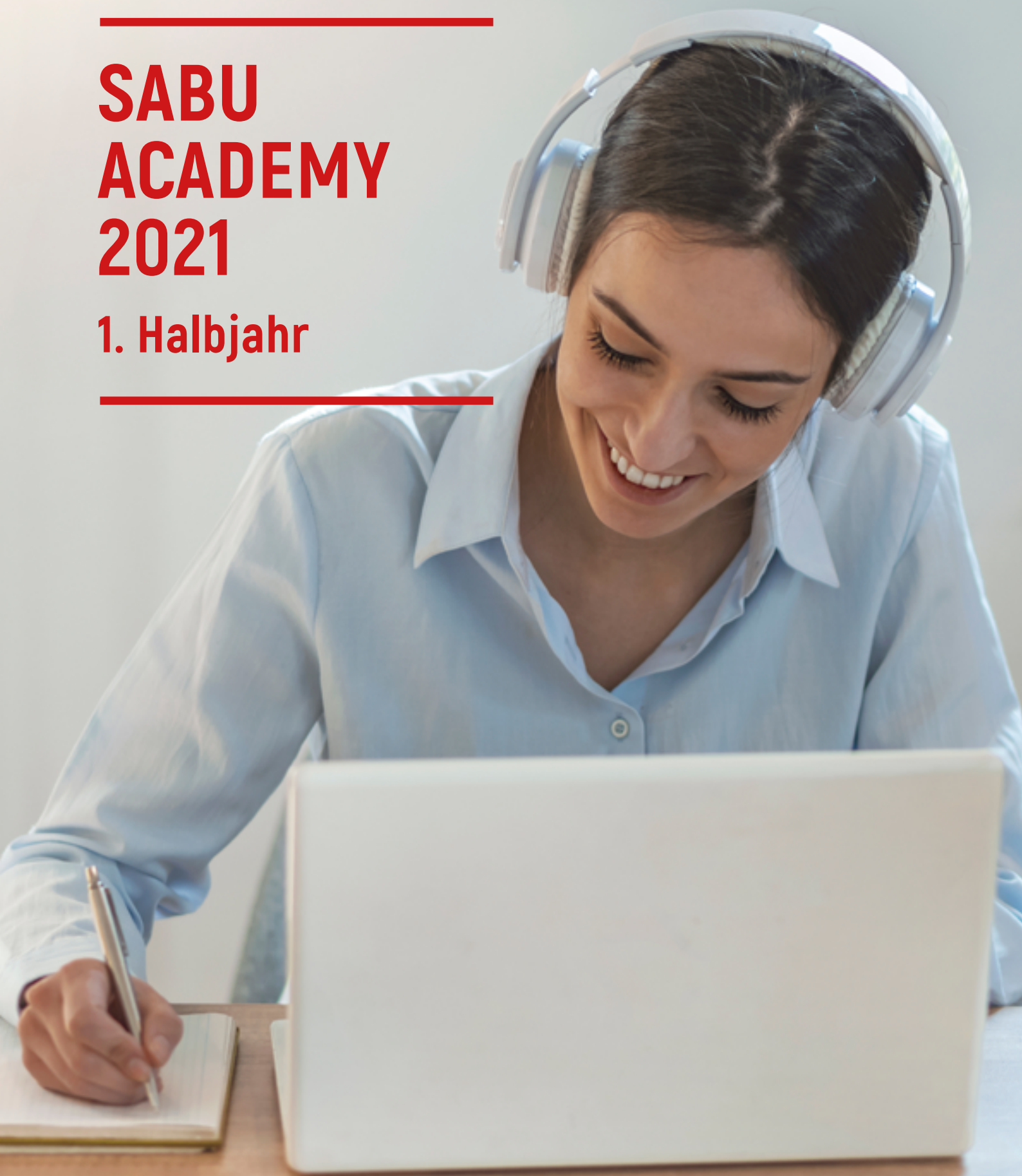

SABU ACADEMY 2021

1. Halbjahr





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!

DAS KONZEPT

IHRE ANSPRECHPARTNER DER SABU ACADEMY



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



Nina Staiger | Koordination
n.staiger@sabu.de

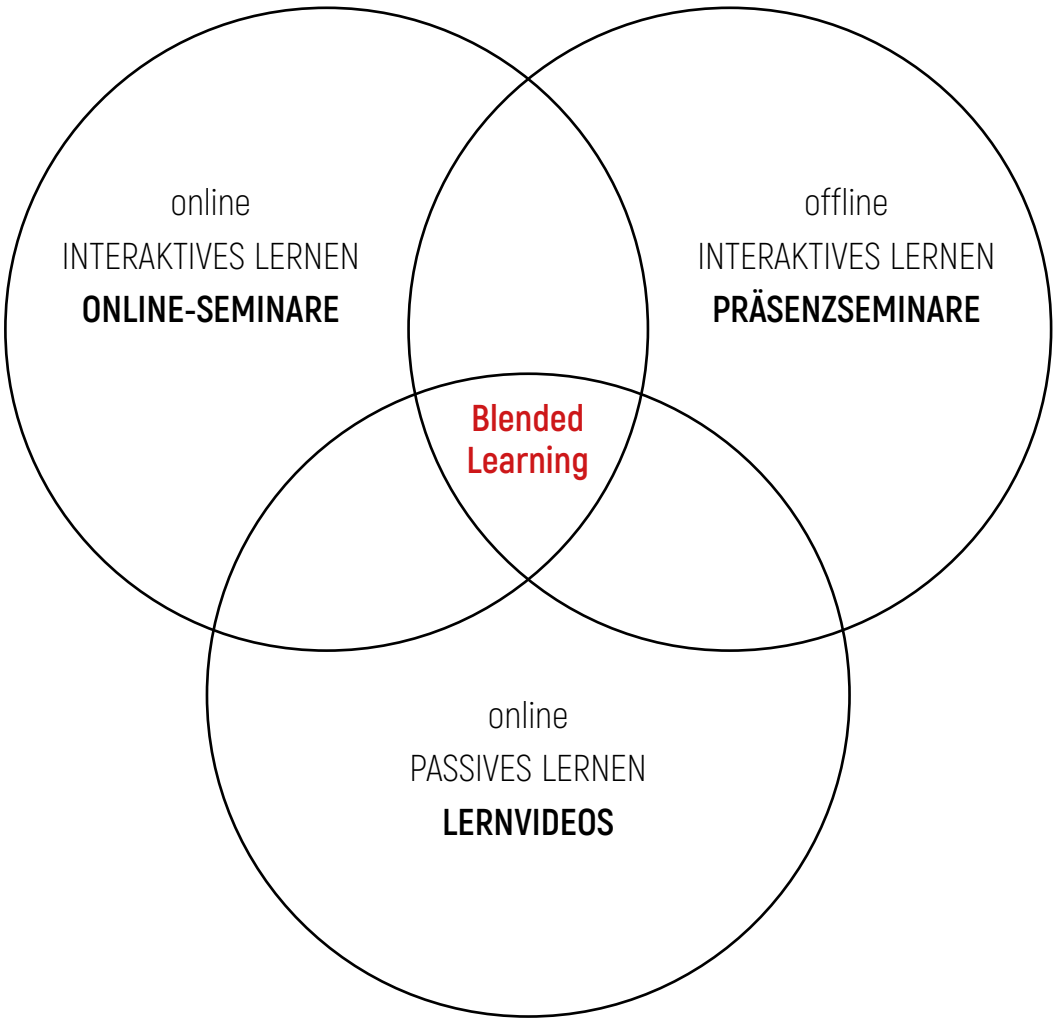


Ekaterina Rauser | Online Marketing
e.rauser@sabu.de

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.

Carola Weinmann steht Ihnen bei inhaltlichen Fragen gerne zur Seite und berät Sie bei der Planung Ihrer persönlichen Weiterbildung. Nina Staiger ist Ihre Ansprechpartnerin für alle organisatorischen Fragen. Ekaterina Rauser und Melanie Gladbach helfen Ihnen bei Fragen technischer Natur.

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

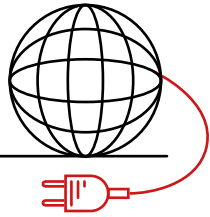


Die analoge Welt verschmilzt mehr und mehr mit der digitalen. Kein neuer Umstand, aber ein Umstand, der nach neuen Antworten verlangt! Mit der SABU Academy eröffnet diese Komplexität Ihnen neue Wege der Fortbildung. Blended Learning ist das Stichwort. Blended Learning ist ein Lernmodell, in dem computer-gestütztes 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
- eCommerce & Kennzahlen

ONLINE MARKETING



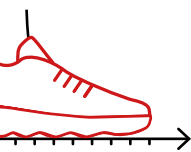
Ekaterina Rauser
SABU Schuh & Marketing GmbH



Melanie Gladbach
SABU Schuh & Marketing GmbH

- SABU.DE
- Social Media
- Lokale Auffindbarkeit

PASSFORM, WARENKUNDE & KOMFORT



Kay Wegerhoff
SABU Schuh & Marketing GmbH

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

VERKAUFSTRAINING

- Gegner Online
- Stärken Offline
- Umsatzsteigerung



Carsten Gövert
Collonil Academy

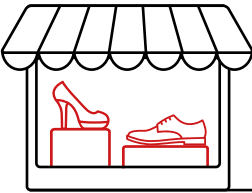


VISUAL MERCHANDISING

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



Marlies Niehuis
AREA Management GmbH

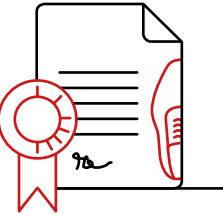


WARENKUNDE

- 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 Auftragsverarbeitung mit IPOS

ZIELGRUPPE	Unternehmer & Verantwortliche im Unternehmen	
ZIEL	Aufträge in IPOS erfassen und Lieferkette verfolgen	
INHALTE	• Wie erfasse ich Aufträge? • Wie können Aufträge nachverfolgt werden? • Wie gehe ich Lieferverzügen um? • Wie bearbeite ich Aufträge des Lieferprozesses?	
TERMIN	Termin folgt	
KOSTEN	Für Sie kostenlos!	ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Kassenbuch mit IPOS-Cash

ZIELGRUPPE	Unternehmer & Verantwortliche im Unternehmen	
ZIEL	Führen und erstellen eines digitalen Kassenbuches	
INHALTE	• Wieso ein digitales Kassenbuch? • Was sind die rechtlichen Rahmenbedingungen? Wie gehe ich damit um? • Welche Vorteile habe ich dadurch?	
TERMIN	Termin folgt	
KOSTEN	Für Sie kostenlos!	ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Rechnungskontrolle mit IPOS

ZIELGRUPPE	Unternehmer & Verantwortliche im Unternehmen	
ZIEL	Rechnungskontrolle mit IPOS anwenden und verstehen	
INHALTE	• Wieso eine digitale Rechnungskontrolle? • Rahmenbedingungen • Welche Vorteile habe ich dadurch?	
TERMIN	Termin folgt	
KOSTEN	Für Sie kostenlos!	ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Kassensicherungsverordnung

ZIELGRUPPE	Unternehmer & Buchhalter	
ZIEL	Besonderheiten der neuen Kassensicherungsverordnung kennenlernen	
INHALTE	• Gründe für KassenSichV • Wichtigste Grundlagen für Schuhhändler • Klären der zentralen Begrifflichkeiten • Praxisnahe Einführung in KassenSichV	
TERMIN	Termin folgt	
KOSTEN	Für Sie kostenlos!	ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Seminar für Timeline-Anwender

ZIELGRUPPE	Unternehmer & eCommerce-Ansprechpartner	
ZIEL	Kennenlernen der Möglichkeiten mit schuhhelden.de	
INHALTE	• Grundlagen stimmender Warenbestand • Risikoeinstufung der Ware – Auswirkungen auf eine Umsatzchance • Vorteile stimmiger Anlageprozesse in der Warenwirtschaft	
TERMIN	Termin folgt	
KOSTEN	Für Sie kostenlos!	ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Kundendaten und Auswertungen 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	Termin folgt	
KOSTEN	Für Sie kostenlos!	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 Steckpferd 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 Google My Business - Basics

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 03.02.2021 | 19:00-20:00 Uhr

KOSTEN Für Sie kostenlos!

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Google My Business Fortgeschritten

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 04.02.2021 | 19:00-20:00 Uhr

KOSTEN 40,00 €

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-DEMO 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

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 10.02.2021 | 19:00-20:00 Uhr

KOSTEN Für Sie kostenlos!

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Instagram Fortgeschritten

ZIELGRUPPE Unternehmer & Marketing-Ansprechpartner

ZIEL Ideengenerierung und Funktionen auf Instagram

INHALTE

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

TERMIN 11.02.2021 | 19:00-20:00 Uhr

KOSTEN 40,00 €

ZUR ANMELDUNG

Online-Marketing-Wissen auf Abruf

Weitere Videos zu Social Media, Google My Business oder WhatsApp

Ausprobieren unter
<https://www.gotostage.com/channel/sabu-academy>





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. Ebnen 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	bei Ihnen vor Ort 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	bei Ihnen vor Ort 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	bei Ihnen vor Ort 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	18.02.2021 18:00-19:00 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	29.04.2021 18:00-19:00 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	04.05.2021 18:00-19:00 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 17.06.2021 | 18:00-19:00 Uhr

KOSTEN 40,00 €

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Spezialisierung als Chance: Ihr Weg zur Marke

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 20.05.2021 | 18:00-19:00 Uhr

KOSTEN Für Sie kostenlos!

ZUR ANMELDUNG

ONLINE-SEMINAR Passform als Spezialisierungschance

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 10.06.2021 | 18:00-19:00 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 23.02.2021 | 18:00-19:00 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 08.06.2021 | 18:00-19:00 Uhr

KOSTEN 40,00 €

ZUR ANMELDUNG

Fortbildung auf Abruf?

mehr Videos zum Thema Komfort und Warenkunde
jeder Zeit auf Abruf auf dem SABU-Academy-Lernchannel

Ausprobieren unter
<https://www.gotostage.com/channel/sabu-academy>



VERKAUF- TRAINING



Sind Sie ein Kundenversther? Verkaufsfördernde Kundenge-
spräche zu führen, scheint oft wie eine ganz eigene Wissen-
schaft 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 Ge-
schäft. 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 Unter-
schied.

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 fach-
lich zu unterstützen, führt die Collonil Academy seit über 40 Jahren
Schulungen im Einzelhandel durch. Unter dem Druck des E-Com-
merce 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 empathi-
schen 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.

INHOUSE-SEMINAR Verkaufstraining auf Ihrer Fläche

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	• Mitarbeitermotivation • Das erfolgreiche Verkaufsgespräch • Inspiration und Kundenbindung verstärken		
TERMIN	bei Ihnen vor Ort und auf Anfrage		
KOSTEN	auf Anfrage	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	auf Anfrage		
KOSTEN	auf Anfrage	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	auf Anfrage		
KOSTEN	auf Anfrage	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	auf Anfrage		
KOSTEN	auf Anfrage	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.

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	auf Anfrage	
KOSTEN	auf Anfrage	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	bei Ihnen vor Ort und 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.

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	auf Anfrage	
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	bei Ihnen vor Ort und auf Anfrage	
KOSTEN	850,00 € zzgl. MwSt. und Reisekosten des Trainers	ZUR ANMELDUNG



HÄUFIGE FRAGEN

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 n.staiger@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 service@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.

Stornobedingungen und Seminarabsagen

Stornobedingungen:

Kostenfreie Stornierung bis 2 Wochen vor Seminarbeginn

50%ige Berechnung der Gebühren bis 1 Woche vor Seminarbeginn

Danach erfolgt die 100%ige Berechnung der Seminargebühren

Wir behalten uns vor, bis eine Woche vor Beginn des gebuchten Webinars, auf Grund einer zu geringen Teilnehmerzahl das Webinar abzusagen.

JETZT NEU: der SABU-Academy-Lernchannel

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

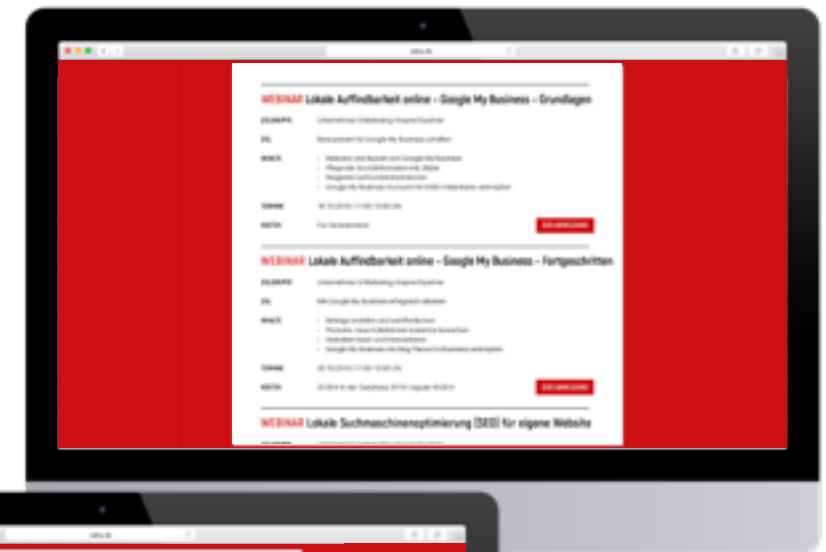
Ausprobieren unter
<https://www.gotostage.com/channel/sabu-academy>



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 anschließend 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