



„Wir starten noch mal durch“

Seminarreihe für die Altersgruppe 50 plus

Eine große Stärke von Globus sind die vielen treuen Mitarbeiter, die täglich ihre langjährigen Erfahrungen in die Arbeit einbringen. In den SBW Idar-Oberstein, Simmern und Zell wurde nun erstmals eine Seminarreihe für die Altersgruppe 50 plus angeboten. Die Teilnehmer waren begeistert.

Mitarbeiter der Altersgruppe 50 plus verfügen über einen reichhaltigen Erfahrungsschatz. Deshalb haben sie andere Anforderungen an die Weiterbildung. Um vorhandenes Wissen aufzufrischen, aber auch um neue Kenntnisse zu vermitteln, wurde in drei Häusern erstmals ein Verkaufsseminar speziell für die Altersgruppe 50 plus angeboten. Das Motto: Wir starten noch mal durch. „Wir wollten den Teilnehmern viele gute Ideen vorstellen. Ziel ist es, neue Impulse für den Arbeitsalltag zu geben“, so Petra Kannengießer, Personalleiterin in Zell.

Bewährtes beibehalten, Neues zulassen

Das Seminar besteht aus drei Veranstaltungsblocken. Wissenswertes über die wichtige und kaufstarke Kundengruppe 50 plus, der neueste Stand der Konsumforschung und Übungen zur Kundenkommunikation standen im Fokus. „Es wurde vieles noch einmal ins Bewusstsein gerückt, was vielleicht nicht mehr so präsent war. Das Seminar hat großen Spaß gemacht. Vieles lässt sich schnell in den Arbeitsalltag integrieren“, fasst Monika Pucknat aus dem SBW Simmern zusammen. Manche Punkte sorgten auch für Diskussionsstoff. Generell stellten die Teilnehmerinnen aber fest: „Die Gruppenarbeit in 50-plus-Seminaren läuft anders ab als in anderen Seminaren. Es ging deutlich ruhiger und sachlicher zu“, beschreibt Monika Wolf aus Idar-Oberstein. „Es war schön, sich einmal mit Kolleginnen aus anderen Häusern auszutauschen.“

Tipps zum richtigen Stehen

Auch der Gesundheitsvorsorge wurde viel Aufmerksamkeit gewidmet. „Wir haben tolle Tipps zum Stressausgleich und zum richtigen Stehen bekommen. Das kann man sofort bei der Arbeit umsetzen“, zeigt sich Monika Voigtländer aus Zell begeistert. Sehr gut gefielen den Teilnehmerinnen die Rollenspiele, mit denen Körpersprache und Ausdrucksweise verbessert werden können. Sie waren sich einig: „Das Seminar sollte auch in anderen Häusern angeboten werden!“ Gesagt, getan: 2009 können alle Betriebe das Seminar buchen.

Das Seminar kann für ein Haus gebucht werden, es können sich aber auch mehrere Betriebe zusammenschließen. Die Inhalte können individuell zusammengestellt werden.

Mögliche Inhalte:

- Was der Verkäufer über Marketing wissen sollte
- Die Marktmacht 50 plus
- Der Verkäufer als Lebensbegleiter
- Veränderung des Handels und seiner Kunden
- Wie kann ich meine Erfahrungen im Verkauf am wirkungsvollsten einbringen?
- Sprache und Körpersprache richtig einsetzen
- Workshop zum eigenen Gesundheitsmanagement
- Umgang mit der eigenen Zeit – Zeitdiebe erkennen

i **Raphaela Neusius**
Tel.: 06851/909-3506
E-Mail: r.neusius@globus.net