

# Erfolg als Nahversorger kann man auch lernen

Der eigene Nah&Frisch Campus mit seinen speziellen Trainingsprogrammen für Nah&Frisch Kaufleute und deren Mitarbeiter lassen keine Wünsche offen.

WIEN. „Lebenslanges Lernen ist in der heutigen Zeit einer der Schlüsselfaktoren für Erfolg“, bringt es Hannes Wuchterl, Geschäftsführer bei Nah&Frisch, auf den Punkt und führt aus: „Unser Fortbildungsangebot erstreckt sich dabei von einer umfassenden Basisausbildung für Jungunternehmer und Quereinsteiger, über wertvolle Vor-Ort-Verkaufstrainings für Mitarbeiter bis zu Erfolgseminaren auch für g'standene Kaufleute.“ Hört sich verlockend an. Das schauen wir uns genauer an, denn gerade in Zeiten, in denen sich Regeln und Gesetze, aber auch Wünsche und Bedürfnisse der Kunden und gesellschaftliche Strömungen oft und schnell ändern, ist es wichtig, auf dem jeweils aktuellsten Stand der Entwicklungen zu sein, sie früh genug zu erkennen und zu bedienen.

## Große Auswahl an Trainings

Das vielfältige Angebot gliedert sich in zwei Übergruppen: eine für Kaufleute, eine für deren Mitarbeiter. Wobei: „Die Mitarbeiterschulungen sind auch für Kaufleute selber sehr interessant und lehrreich. Da war ich doch überrascht“, erinnert sich Lisa Tavare, Nah&Frisch Kauffrau im steirischen Spital am Semmering.

Tavare hat mit ihren Mitarbeitern schon zahlreiche Trainings absolviert und kann sie nur jedem, der mit Verkauf zu tun hat, wärmstens empfehlen: „Da wirst du oft auf Dinge aufmerksam gemacht, da wär ich mein Leben nicht draufgekommen ... Denn vieles im Verkauf hat mit Psychologie zu tun, und welche Kaufleute haben schon Psychologie studiert?“



## Voller Wissen

Alle Trainings und Seminare sind unter dem Dach des „Nah&Frisch Campus“ zusammengefasst.

Sabine Kuni, Nah&Frisch Kauffrau in Pama, Burgenland, kann dem nur beipflichten: „Seit meine Mitarbeiter und ich die Trainings machen – und wir haben schon viele davon gebucht –, gehen wir viel selbst-

bewusster und offener mit unseren Kunden um. Unsere Persönlichkeiten sind eindeutig gestärkt worden, das merkt man in jeder Hinsicht und nicht nur im Geschäft!“ Auch dass die Trainer zu den Kaufleuten kom-

men, wird als überaus positiv empfunden.

Durch das Training vor Ort kann auf die jeweilige Verkaufssituation mit Kunden eingegangen werden. Die Vor-Ort-Trainings unterstützen bei