

der täglichen Arbeit, man lernt dabei Werkzeuge kennen, die den Umgang mit Kunden und Produkten erleichtern. Qualifizierte Trainer mit langjähriger Erfahrung in den einzelnen Bereichen erarbeiten gemeinsam mit den Kaufleuten und deren Mitarbeitern individuell auf deren Standort zugeschnittene Lösungen.

Training am „Tatort“

„Das Trainieren vor Ort ist ein wesentliches Erfolgsmodell, da wir das System komplett umgedreht haben: Nicht die Mitarbeiter kommen zum Training, sondern die Trainer kommen zu den Mitarbeitern“, sagt Mathias Cimzar, Geschäftsführer MTraining, dem Trainingspartner von Nah&Frisch, und erklärt: „Dadurch können wir einen individuellen Bezug auf die jeweiligen Voraussetzungen und Kundentypen nehmen, denn jedes Nah&Frisch Geschäft ist einzigartig. Die Kaufleute sparen durch das Vor-Ort-Training obendrein Geld, die Mitarbeiter sind unter sich und wir können deutlich mehr Personen erreichen als im Seminarraum.“

Ein weiterer Vorteil sind die echten Verkaufssituationen, die die Trainer anschließend mit den Mitarbeitern besprechen.

Die Klassiker

Von den gebuchten Trainings entfallen laut Cimzar der Großteil auf Schulungen für Mitarbeiter, ein Viertel aller Trainings werde von den Kaufleuten für sich selbst gebucht. Die beiden „Klassiker“ darunter sind „Mein Geschäft aus Kundenperspektive“, bei dem aus unterschiedlichen Blickwinkeln das Einkaufserlebnis der Kunden beleuchtet und mögliche Verbesserungen abgeleitet werden. Daneben werde auch oft „Erfolgreich handeln“ gebucht; dabei steht die persönliche

Gestärkt

Nah&Frisch
Kaufrau Sabine Kuni kann seit den Trainings noch besser mit ihren Kunden umgehen.



Fanclub Spital

Lisa Tavare bucht sehr gern und regelmäßig Trainings, sie ist ein „Fan“ vom Nah&Frisch Campus Angebot – und von Mathias Cimzar.

Weiterentwicklung der jeweiligen Kauffrau oder des Kaufmanns im Mittelpunkt.

Mitarbeiter-Lieblinge

Die meistgebuchten Mitarbeiterschulungen sind seit jeher die beiden Basistrainings „Verkaufen an der Feinkost“ und „Verkaufen mit Stammkunden“ – die Grundwerkzeuge für erfolgreichen Verkauf. Die Feinkost-Abteilung ist mit Abstand einer wichtigsten Warenbereiche im Nah&Frisch Geschäft, passiert hier doch der meiste Kundenkontakt.

„Dafür geben wir den Mitarbeitern praxisnahe Werkzeuge in die Hand, die sie im Training ausprobieren und dann im Arbeitsalltag einsetzen können. Darüber hinaus gibt es für jeden Bereich im Geschäft ein passendes Training wie z.B. Obst und Gemüse, Regalbetreuung, Kassa und seit Neuestem auch für „Mei Eck“, so Cimzar. Mit „wir“ meint Cimzar sein Trainings-Team – insgesamt sind für Nah&Frisch bei den Vor-Ort-Trainings mehrere Trainer im Einsatz, damit auch geografisch alle Regionen gut abdeckt werden.

Mittlerweile haben Cimzar und sein Team schon viele



© Rita Skot-Peschetz

Trainer

Mathias Cimzar studierte Handelswissenschaften & Wirtschaftspädagogik an der WU Wien. Seine Expertise reicht von Kommunikation & Auftritt, über Selbst- & Konfliktmanagement bis zu Kundenorientierung und Verkauf.

Standorte für Trainings besuchen dürfen, quer durch alle Bundesländer sind sie dafür schon gefahren. Sehr viele Kaufleute buchen regelmäßig ein Training für sich oder ihre Mitarbeiter. In etlichen Geschäften war Cimzar schon öfter, denn auch wenn schon alles aus dem Trainingskatalog gebucht wurde, gebe es jedes Mal Neues zu entdecken und zu vermitteln. Abgesehen davon ist auch die regelmäßige Wiederholung und Übung bei der Festigung von neuen Fähigkeiten nützlich.

Beiderseitige Wertschätzung

„Wir schätzen ‚unseren‘ Mathias sehr und freuen uns schon immer ungemein, wenn er uns besucht und uns wieder etwas Neues beibringt“, findet Tavare nur lobende Worte für „ihren“ Trainer.

Und umgekehrt? „Was unsere Trainerherzen jedes Mal höher schlagen lässt, ist die direkte Rückmeldung von den Mitarbeitern bzw. den Kaufleuten, wie hilfreich und leicht anwendbar unsere Tipps sind. Nach solchen Telefonaten weiß ich, dass wir mit unserem Trainingskonzept den richtigen Ton für die Nah&Frisch Kaufleute und ihre Mitarbeiter getroffen haben“, freut sich Cimzar.



© Sebastian Freiler (2)