

Lernen — für Marktmeister und für den Marktstand

“Lebenslanges Lernen” ist ein Schlagwort, das inzwischen weite Teile unserer Gesellschaft durchdringt. Politiker aller Parteien fordern das; in der Ausbildung wird immer wieder betont, dass man nie aufhören darf, neue Entwicklungen wahrzunehmen und sich mit ihnen aktiv auseinander zu setzen; und jede gute Personalabteilung in größeren Unternehmen achtet darauf, dass die Belegschaft durch ständige Weiterbildung wettbewerbsfähig bleibt.

Marktmeister werden geschult

Die Deutsche Marktgilde trägt dieser Einsicht Rechnung, indem sie einen regelmäßigen Erfahrungsaustausch zwischen ihren Marktmeisterinnen und Marktmeistern organisiert, diesmal Mitte März in Baunatal bei Kassel. Ergänzt werden diese Erfahrungen durch Fachvorträge und Neuerungen bei Arbeitsmitteln und -verfahren. In diesem Jahr wird dabei ein Schwerpunkt “Lernen für den Marktstand” gesetzt. So soll eine weitere Qualifizierungsoffensive für den Markthandel gestartet werden. Denn der Bedarf ist zweifelsohne da — die Umsetzung scheidet aber oft z. B. an der regionalen Verfügbarkeit entsprechender Angebote.

Potenzial nutzen

Das Motto ist: “Raus aus der Betriebsblindheit und Routine”. Denn wer den Umsatz steigern, sich im Wettbewerb behaupten, letzten Endes: die eigene Existenz und die Arbeitsplätze der Mitarbeiter sichern will, der sollte sich selbst und sein Personal qualifizieren. Ganz allgemein hilfreich sind dabei z. B. Schulungsangebote der IHKs und der Einzelhandelsverbände, die Verkäuferverhalten, Warenpräsentation usw. zum Gegenstand haben.

extra für mobilen Handel

Besondere Beachtung verdienen aber Angebote, die ganz konkret auf den mobilen Handel zugeschnitten werden (z. B. “Aktives Verkaufen im Marktstand”, “Zusatzverkäufe richtig anbieten”, “Schilder und Präsentation im Markthandel”).

erste Schulungstermine

Die Deutsche Marktgilde hat sich auf die Fahne geschrieben, für ihre Marktbeschicker (und deren Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen) solche Schulungsangebote zu organisieren.

Die ersten Termine:

- ⇒ Raum Bonn: 02.04.2012
- ⇒ Raum Dresden: 16.04.2012
- ⇒ Raum Hannover: 23.04.2012

Bei entsprechendem Interesse können individuelle Coachings am Marktstand folgen, um Verhaltensweisen und Gestaltungsempfehlungen im Arbeitsalltag umzusetzen bzw. zu unterstützen.

Als Referentin konnte Britta Marbs gewonnen werden, die als Firmen- und Verkaufstrainerin über mehrjährige Erfahrung — insbesondere auch im mobilen Handel und aus selbstständiger Tätigkeit als Unternehmerin seit 20 Jahren — verfügt.



Britta Marbs — Verkaufstrainerin mit fundiertem Wissen und Erfahrung. Bild: Xxxx Xxxx

Britta Marbs gibt seit zwei Jahren Seminare und Coachings für Marktbeschicker direkt am Marktstand, weil hier die Stärken und Schwächen des mobilen Handels direkt erkannt und Verbesserungsvorschläge konkret entwickelt werden können. Weitere Informationen über info@marktgilde.de.

Mobiler Fischhändler ausgezeichnet



Die offizielle Preisverleihung des “Seafood Star 2012” an die “Gebrüder Otto Fischräucherei GmbH: (v. l.) Marco Ehlers, Thomas Otto, Geraldine Grote (alle Gebrüder Otto Fischräucherei GmbH), Michael Steinert (Fischmagazin), Anja Brenner (Laudatorin, Verband mobiler Fischfachhandel).

Hohe Qualität und guter Service zahlen sich aus, besonders bei so sensiblen Produkten wie frischem Fisch. Die vielen Stammkunden der “Gebrüder Otto Fischräucherei GmbH” — auf den mittlerweile 24 Wochenmärkten, die beschickt

werden — wissen das schon lange! Jetzt ist der Familienbetrieb auch vom renommierten “Fischmagazin” mit dem “Seafood Star 2012” in der Kategorie “Bestes mobiles Fisch-Fachgeschäft” ausgezeichnet worden.