

Tag des Raumausstatters 2010!

Höhepunkt der Veranstaltungen im Deco Team Forum für die Besucherzielgruppe Raumausstatter: Der von der RZ organisierte „Tag des Raumausstatters“ mit kompaktem Infotainment-Programm

Text: Gabriela Reckstat **Fotos:** Jens Lehmann

Informative und spannende Vorträge, Diskussionen und Auszeichnungen erlebten die Messebesucher am „Tag des Raumausstatters“ (15. Januar) im Deco Team Forum der Heimtextil zwischen 10.30 Uhr und 17.00 Uhr

Die RZ Raum & Ausstattung, die den „Tag des Raumausstatters“ alle zwei Jahre in Kooperation mit dem Deco Team veranstaltet, hatte zu einem abwechslungsreichen Pro-

gramm anzubieten. „Ausdrücklich betonte Günter Mössinger, dass es sich um eine unabhängige Akademie handelt, offen für jeden Weiterbildungsinteressierten(n). Branchenverbände wie der ZVR oder der VIS (Verband innenliegender Sicht- und Sonnenschutz e.v.) sind im Kuratorium vertreten, signalisieren damit ihre Unterstützung der Akademie und sind Garant für die Überprüfung der angebotenen Seminarinhalte und die von der Akademie ausgestellten Zertifikate nach erfolgrei-



RZ-Verleger Klaus Winkler begrüßte die Fachbesucher zum „Tag des Raumausstatters“ und stellte die insgesamt sechs Programmpunkte vor



Mick Nitschke, Geschäftsführer von Seminar Pool, begeisterte die Zuhörer mit seinen beiden Vorträgen: „Verkaufen beginnt beim Zuhören“ und „Mit Kompetenz begeistern“



Verarbeitung entschieden. Sie bieten ein großes Neukunden-Potenzial, denn durch die Mund-zu-Mund-Propaganda werben sie für Ihre Leistung bei ihren Familien, Freunden oder Nachbarn. „Kompetenzmarketing“ sei die richtige Strategie, um diese Kunden nachhaltig an sich zu binden, um sich immer wieder ins Ge-

als Stammkundenvorteile zugesichert werden. Dass das erfolgreiche Verkaufen bereits beim Zuhören beginnt, vermittelte Mick Nitschke mit einem einfachen Kundenanalyseinstrument, das die begeisterten Zuhörer gleich selbst ausprobieren konnten. Auf den Punkt gebracht geht es darum, schnell zu erkennen, ob man



Premiere auf der Heimtextil hatte die Verleihung des Deco Team Awards 2009/2010 an die drei Gewinner des Deco Team Wettbewerbs „Wohntrend-Inszenierungen“. Moderatorin und RZ-Chefredakteurin Gabriela Reckstat stellte die Gewinner mit ihren Inszenierungen vor, Deco Team Sprecher Ottmar Ihling überreichte die Awards an: Gerlinde Mayer, Deko Point Mayer Gutach, Rainer Schmitt, Casa Varia, Hofheim und Kerstin Litfin, Gardinen Wolfgang Klein, Freigericht

Inszenierung von Kerstin Litfin



Gabriela Reckstat führte die Diskussionsrunde zum Thema „Kunden gewinnen mit allen Sinnen“ mit erfolgreichen Raumausstattern (ausführlicher Bericht in der RZ-Märzausgabe)

dächtnis zu bringen. Dazu gehöre der sogenannte „After-Sale-Service“ und informative Kundenbriefe, Kundenevents oder auch die „5-Sterne-Plus-Garantie-Karte“, in der dem VIP-Kunden die professionelle Beratung, Terminvereinbarung, hochwertige Markenprodukte, Arbeitsausführung und Endreinigung

einen Neukunden auf der emotionalen – strategischen, zwischenmenschlichen – Ebene oder auf der rationalen – analytischen, organisatorischen – Ebene ansprechen sollte. Je schneller und besser sich der Kunde verstanden fühlt, desto schneller und größer der Verkaufserfolg. Mehr dazu in der März-Ausgabe!

gramm unter dem Motto „Verkaufsstrategien für Profis“ eingeladen.

„Start frei für die neue Raumausstatter-Akademie“

Der Zeitpunkt und Veranstaltungsort konnte für die Vorstellung der neuen Akademie nicht besser gewählt sein. Günter Mössinger, Vorsitzender der im Dezember gegründeten Akademie der Raumausstatter und Sattler e.V., mit Sitz in Stuttgart: „Unser Ziel ist es, alle Weiterbildungsangebote, die es in unserer Branche gibt, ob von Schulen, Industrie, Verlagen, Großhändlern etc. zu bündeln und flächendeckend in Deutsch-

cher Teilnahme. Allen Interessierten, ob als Förderer, Seminarstifter oder Seminar-Teilnehmer, empfahl Günter Mössinger, sich auf der Homepage zu informieren: www.akademierasa.de.

Nitschke: Kunden durch Zuhören und Kompetenz begeistern

„Im Durchschnitt ist jeder von uns täglich 3.000 Werbeimpulsen ausgesetzt. Was bleibt davon hängen? Jeden erreichen zu wollen macht profillos!“ Mit dieser provokativen These startete Mick Nitschke, Geschäftsführer von Seminarpool seinen Vortrag „Mit Kompetenz begeistern“, bei dem er sich auf die Zielgruppe der Stammkunden konzentrierte, um die man sich in der

Regel zu wenig kümmere, obwohl sie „wunderbare Kunden“ seien. Nitschke: „Denn sie haben sich schon einmal für uns und damit die Beratung von einem Raumausstatter und die handwerkliche

Günter Mössinger, Vorsitzender der Akademie der Raumausstatter und Sattler, stellte die im Dezember 2009 gegründete Weiterbildungsinitiative vor



ZVR-Geschäftsführer Henning Cronemeyer (l. i. B.) freute sich mit Volker Kreft (r. i. B.), Geschäftsführer der Fördergesellschaft für Qualität im Handwerk, über weitere 15 Raumausstatterbetriebe, die mit dem qih-Zertifikat ausgezeichnet wurden

NEU

Feine Linie mit Charme



zeitlos-elegante Wandbekleidung

- handgefertigt in Deutschland
- 33 Farben



Weseler Teppich GmbH & Co. KG
Emmelsumer Str. 218
D-46485 Wesel
Tel. +49 (0)281 81935
Fax +49 (0)281 81943
www.tretford.eu

