WEITERBILDUNG

Trainingstour 2010 von ASTRA und HD PLUS kommt bei Händlern gut an



Trainer Steffen Kröner gibt den Verkäufern von Media Markt in München Tipps, wie sie HD+ besser vermarkten.

Praxisschulung am „Point of Sale": 4.500 Fachverkäufer freuen sich über gute neue Verkaufsargumente.

An sich ist es der Job von Sven Kotzur, andere zu überzeugen. Doch an diesem Herbstabend schaut der Bereichsleiter bei Media Markt in München selbst gebannt auf den Laptop, den Steffen Kröner neben Kotzurs Fernsehgeräten aufgebaut hat. Darauf präsentiert der Trainer die vielen Vorzüge von HD+.
Doch das beste Argument steht in Kotzurs Laden: ein riesiger Flachbildschirm, auf dem das Programm der HD+ Sender seine ganze Bildbrillanz zeigt.
„Wenn man das den Kunden vorführt, sind sie immer fasziniert", erzählt der Elektrohändler, der an diesem Abend selbst einiges lernt. „In den Haushalten stehen schon 26 Millionen Fernseher, die HD-ready sind, aber vielen fehlt ein moderner Digitalreceiver – eine Riesenchance für HD+ und mich als Händler."
Auch Trainer Kröner ist nach dem Gespräch mit Kotzur sehr zufrieden. Die Präsentation kann er diesmal erst nach anderthalb Stunden beenden, weil immer wieder Kunden bedient werden wollen. Genau deshalb ist das Training immer am „Point of Sale". Denn so hat Kotzur die Gelegenheit, sein neues Wissen gleich in der Praxis zu testen.
Der Großhändler in München ist nur einer von 1.800 Märkten, die Kröner und seine Kollegen von der PP Agentur für Events und Promotion besuchten. Im Auftrag von ASTRA und HD PLUS schulten sie rund 4.500 Händler, damit diese optimal informiert ins Weihnachtsgeschäft starten. Bei den anderen Handelsorganisationen Conrad, EP, Euronics, expert, MediMax, ProMarkt, MegaCompany, Saturn und telering kam diese Form der Unterstützung ebenfalls gut an. Und auch die Trainer schätzen die Besuche bei den Fachhändlern. „Es wird sehr positiv aufgenommen, dass ASTRA und HD PLUS soviel Engagement durch regelmäßige Schulungen und Informationen für Händler zeigen", sagt Steffen Kröner, der unter anderem das Personal im Media Markt schulte. Diesen Eindruck bestätigen die Ergebnisse der Fragebögen, die am Ende verteilt wurden: Fast alle beurteilen die Inhalte als interessant, verständlich und gute Unterstützung für die tägliche Arbeit.

Heino Weber (SP:Fischer Bad Doberan):
„Mich hat bei der Präsentation vor allem überzeugt, wie viele Geräte bereits HD+ fähig sind. Denn das zeigt, dass sich das Produkt am Markt durchsetzt."

Rainer Bömeke (Saturn Neuss):
„Jetzt können alle unsere Mitarbeiter besser einschätzen, welcher Kunde eher von einem HD+ Receiver und wer eher von einem CI Plus-Modul profitiert."

Gregor Kotschote (Euronics XXL Eisleben):
„Wir wussten zwar schon viel über HD+, aber beim Thema Verlängern der Guthabenkarten konnten wir noch einiges lernen."

MIT DER VORFÜHRKARTE DIE HD+ SENDER IM MARKT PRÄSENTIEREN

HD PLUS bietet ab sofort die Möglichkeit, Kunden noch einfacher von seinem Angebot zu überzeugen: Mit der HD+ Vorführkarte können Händler direkt am Point-of-Sale die HD-Programme der Privatsender zeigen. Elektrofachhändler erhalten eine Karte, Großflächenmärkte bis zu zwei Karten, Hersteller können bis zu fünf Karten bekommen. Für den Fall, dass eine Vorführkarte abhanden kommt, ist HD PLUS vorbereitet: Unter backoffice@hd-plus.de können Händler und Hersteller den Verlust ihrer Karte melden. Sobald die vermisste Karte gesperrt ist, kann der Händler über das Händlerportal eine Ersatzkarte bestellen. Die Vorführkarte ist im Händlerportal unter www.hd-plus.de erhältlich.



ONLINE-TRAININGS

Im neu gestalteten Händlerportal auf der Website **www.hd-plus.de** finden Verkaufsprofis unter dem Menüpunkt „Training" viele gute Argumente für die Vorteile von HD+. Auf spielerischem Weg lernt man, wie man Neukunden am leichtesten vermittelt, was HD+ ist und über welche verschiedenen Wege sie die entsprechenden Sender empfangen können. Aber auch Fragen zu den Aufnahmemöglichkeiten wollen beantwortet werden. Und zu guter Letzt wird auch noch das Wissen der Händler rund um den Kauf der neuen HD+ Karten oder die Verlängerung auf Herz und Nieren geprüft.
Wer alle drei Trainings erfolgreich absolviert, erhält üppige Preise und kann darüber hinaus jeden Monat aufs Neue an einem attraktiven Gewinnspiel teilnehmen.

HD +
by ASTRA