

Erkend bouwspecialisten verkopen significant meer

02-12-2016 00:04



Inmiddels zijn ruim 160 medewerkers van 80 winkels getraind en boeken zij significante groei in de verkoop van Weber Beamix en indien meegetraind Isover en Gyproc. Verkoopleider Chris Martens legt uit hoe dat programma in elkaar zit. "Onze vertegenwoordigers starten met een gesprek met de franchisenemer of bedrijfsleider van een bouwmarkt. Wat is zijn persoonlijke doelstelling? Wat wil hij bereiken in het komende jaar? Vaak krijgen we dan de vraag om meer kennis. Zo'n zelfde gesprek gaan we aan met de bedrijfsleider en de vakverantwoordelijke. Van hen horen we graag hoe we hun werk gemakkelijker en leuker kunnen maken. 'Welke vraag wil jij kunnen beantwoorden?' Daar is het ons namelijk om te doen. Na die gesprekken volgt een kennistoets die blootlegt welke kennis de medewerkers al hebben en welke kennis ze nog willen en kunnen vergaren."

Echt aan de slag

Channel Manager Peter Sonntag: "Die gedegen voorbereiding zorgt er voor dat we op de trainingsdag zelf ongeveer 15 zeer gemotiveerde deelnemers hebben. Dat is nodig, want we starten al om 08.00 uur en gaan echt hard aan de slag. Naast een stukje theorie werken de medewerkers vooral zelf met de materialen in ons uitgebreide Training Center. Zelf beton aanmaken, een vloertje storten, een wandje opbouwen en tegels lijmen." Martens: "We pakken een complete badkamerrenovatie aan, zodat ze de samenhang tussen de

verschillende producten leren kennen en de totale klus kunnen overzien.”

Na de trainingsdag krijgen de cursisten een naslagwerk dat beknopt de leerpunten samenvat. Ook doen ze een tweede kennistoets, waardoor ze hun kennisniveau voor en na de training leren kennen. Martens: “Samen met onze vertegenwoordiger bepalen ze vervolgens een winkelactiviteit. Dat kan de opbouw van een demomodel zijn of de perfecte winkelpresentatie van een bepaald assortiment. Zodoende herhalen de cursisten de stof nog eens en dragen ze hun kennis over op hun andere collega’s.”

Erkend bouwspecialist

Sonntag: “Cursisten krijgen na afloop een certificaat voor op het schap. Ze zijn vanaf dat moment namelijk Erkend Bouwspecialist en dat mag iedereen weten. De teams met de beste winkelactiviteiten krijgen een dartboard voor in de kantine en eventueel een week een speciale Weber Beamix-speelsilo, waarmee ze in de winkel een hele leuke actie kunnen organiseren. Zo dragen wij bij aan de kennis en geven we reuring op de winkelvloer. Daar wordt uiteindelijk iedereen beter van. De medewerkers krijgen meer kennis, klanten worden beter geholpen en de kassa rinkelt harder.” Martens: “Op dat laatste vlak borduren we volgend jaar door. Nu gaat het om de kennisverbetering: welke vraag wil jij kunnen beantwoorden? Volgend jaar zetten we in op het commerciële klantgesprek: welke vragen wil jij kunnen stellen?”

Redactie MIXpress