

Porta Westfalica im Dezember 2009

Rodenberg legt neues Schulungsprogramm auf Partnertage stärken Verkaufskompetenz



Die Rodenberg Türsysteme AG setzt weiterhin verstärkt auf die Schulung ihrer Vertriebspartner und deren Qualifikation im Verkauf. Das neue Schulungsprogramm

startet im Januar 2010 und beinhaltet wiederum eine Fülle praxisorientierter Partnertage am Firmensitz in Porta Westfalica. Weiter ausgebaut wird künftig das Angebot an kundenspezifischen Veranstaltungen. Diese auf den jeweiligen Teilnehmerkreis individuell zugeschnittenen Schulungsmaßnahmen finden ergänzend zu den jährlich fest definierten Rodenberg-Partnertagen statt. Damit trägt der Füllungshersteller dem Weiterbildungsbedarf einer breiten Zielgruppe Rechnung – vom Inhaber, Geschäftsführer und Vertriebsleiter eines Unternehmens über Verkäufer aus dem Innen- und Außendienst bis hin zu Verarbeitern mit ihren Kunden aus dem Bauelemente-Fachhandel.

Rund 1.000 Vertriebspartner geschult

Die regelmäßig durchgeführten Partnertage mit Werksbesichtigung, Produkt- und Verkaufsschulung gehören seit Jahren zum festen Bestandteil des Serviceangebotes von Rodenberg. Allein im Jahr 2009 nutzten rund 1.000 Teilnehmer die Möglichkeit, ihr Produktwissen zu vertiefen und die eigene Beratungskompetenz zu stärken. Mit dem

Rodenberg
Türsysteme AG
Osterkamp 3
D-32457 Porta Westfalica

Telefon 05731/768-0
Telefax 05731/768-180

info@rodenbergmail.de
www.rodenberg.ag

Blatt 2

Schulungsprogramm 2010 will das Unternehmen an diesen Erfolg anknüpfen. „Wer heute hochwertige Haustüren verkaufen möchte, braucht detaillierte Produktkenntnisse über Haustürfüllungen und muss auf emotionaler Ebene überzeugen können“, erklärt Vertriebsleiter Christian Korfsmeier. „Aus diesem Grund hat bei Rodenberg die umfassende Schulung der Vertriebspartner seit jeher einen sehr hohen Stellenwert“.

Werksbesichtigungen schärfen Qualitätsbewusstsein



Auf dem Programm der jeweils eintägigen Veranstaltungen stehen Werksbesichtigungen in der Füllungs- und Glasproduktion, die maßgeblich dazu beitragen das Qualitätsbewusstsein

der Besucher zu schärfen. „Welcher Aufwand für die Herstellung einer Haustürfüllung oder einer echten handgefertigten Bleiverglasung betrieben wird, muss man einfach mit eigenen Augen gesehen haben“, so Korfsmeier. Die nachfolgende Produktschulung soll das erworbene Praxiswissen vertiefen: Hier erfahren die Teilnehmer mehr über die Qualitäts- und Alleinstellungsmerkmale der Rodenberg-Füllungen, über neue Gestaltungstrends und nicht zuletzt über die Ausstattung mit Zusatzfunktionen. Denn wer erfolgreich verkaufen will, muss dem Kunden einen klar definierten Mehrwert bieten können.

Mehr Erfolg mit emotionaler Kundenansprache

„Wir verkaufen Emotionen – nicht Haustürfüllungen“ – unter diesem Motto steht ein weiterer Programmpunkt der Rodenberg-Partnertage, welcher künftig eine noch stärkere Gewichtung erhalten wird. Da die Entscheidung für eine Haustür meistens eine rein emotional gefällte

Rodenberg
Türsysteme AG
Osterkamp 3
D-32457 Porta Westfalica

Telefon 05731/768-0
Telefax 05731/768-180

E-Mail info@rodenbergmail.de
Internet www.rodenberg.ag

Blatt 3

Entscheidung ist und häufig vorwiegend in weiblicher Hand liegt, bedarf es also auch einer emotionalen Kundenansprache. Vorgestellt werden deshalb gezielte Marketingstrategien bei denen Nutzen und positive Gefühle statt trockener Technik im Vordergrund stehen. Die Teilnehmer erhalten wertvolle Anregungen für eine verständliche wie ansprechende Gestaltung von Angeboten, Verkaufsunterlagen sowie Internetseiten. Rodenberg will damit seine Kunden in die Lage versetzen, neben der wachstumsstarken Zielgruppe „Frauen“ auch die kaufkräftige „Generation 50plus“ adäquat anzusprechen, dabei hochwertiger zu verkaufen.

Rodenberg
Türsysteme AG
Osterkamp 3
D-32457 Porta Westfalica

Telefon 05731/768-0
Telefax 05731/768-180

E-Mail info@rodenbergmail.de
Internet www.rodenberg.ag