

Pressemeldung

19. Juli 2023

VSF.

VSF-Intensivkurs Verkauf.en: Top geschulte Verkäufer machen in der aktuellen Marktlage den Unterschied

Erfolgreiche Fahrradfachhändler verkaufen aktiv und mit System. Die Abschlussraten legen offen, wie gut der betriebliche Verkaufsplan ist und inwieweit er durch das Verkaufs-Team umgesetzt werden kann. An beiden Stellschrauben dreht der VSF-Intensivkurs ‚Verkauf.en‘. Am 6. November 2023 startet der nächste Kurs.

Die Marktlage 2023 ist eine andere als in den vergangenen drei Jahren. Die Lager sind voll und viele Kunden hoffen auf einen kräftigen Preisnachlass. Nie war ein Verkaufsteam wichtiger, das – gut geschult und aufeinander abgestimmt – Fahrräder und Zubehör nach Plan verkauft und dabei Rabatte minimiert oder verhindert.

Den 15 Teilnehmenden aus sieben VSF-Betriebe, die den Intensiv-Kurs ‚Verkauf.en‘ im Mai 2023 dank enger Begleitung durch Verkaufsexperte Gunnar Schmidt abgeschlossen haben, gelingt dies jetzt deutlich erfolgreicher. Sie konnten mit sehr viel mehr **Handlungsklarheit** und **-sicherheit** in diese herausfordernde Saison gehen und das Erlernte gezielt nutzen. Besonderes Plus: Die **Impulse** aus dem Kurs wurden **ins ganze Team** getragen, der **Transfer in die Praxis** ist allen gelungen.

Verkaufs-Skills wichtiger denn je

Philipp Puchmayr, Geschäfts- und Verkaufsleitung von Bike Puchmayr, hat mit zwei Verkäufern am Kurs teilgenommen und bestätigt: *„Ich war von Anfang an begeistert, dass der VSF einen Verkaufskurs anbietet. Es gibt ja viele Kurse rund um die Werkstatt - aber keinen Kurs, der den Mitarbeitenden das richtige Verkaufen vermittelt. Verkaufen muss und kann gelernt werden. Der Markt hat in den letzten Jahren keine wesentlichen Verkaufs-Skills vorausgesetzt, doch die Zeiten haben sich geändert.“*

Die konkrete Wirkung im Ladenalltag beschreibt Puchmayr so: *„Der Verkaufskurs hat in einfachen und nachvollziehbaren Schritten die verschiedenen Phasen des Verkaufsprozesses aufgezeigt. Ein großes Lob an den VSF und Gunnar. Damit die Inhalte des Kurses auch im täglichen Geschäft umgesetzt werden, braucht es Mut und vor allem Übung für die Verkäufer. Der Mix aus Online- & Präsenzs Schulung sowie Vor-Ort-Coachings hat unseren Verkäufern sehr geholfen. Auch die Einbindung der Inhaber & Geschäftsführer war wichtig, um auf dem aktuellen Stand zu bleiben.“*

Neue Runde & feste Partnerschaft

Am 06. November startet ein neuer Intensivkurs. Dieser steht allen Fachhändlern in Deutschland, Österreich und der Schweiz offen. BIKE&CO-Profis nehmen zum VSF-Mitgliedspreis am Kurs teil.

Auch dieser Kurs wird durch Gunnar Schmidt, Berater für Fahrradhändler, geleitet. Die Zusammenarbeit zwischen Schmidt und dem VSF basiert auf einer festen Partnerschaft zum ‚Verkauf‘. Der Verkaufsexperte berät den VSF und seine Mitgliedsunternehmen. Außerdem bietet er VSF-Mitgliedern unterschiedliche Schulungsformate exklusiv oder zu Sonderkonditionen an.

- Intensivkurs Verkauf.en: [Hier](#) geht's zu weiteren Informationen und Online-Anmeldung.
- VSF-Academy: [Hier entlang](#) geht's zu weitere Verkaufsschulungen.

Ansprechpartner bei Fragen zum Kurs ist Stephan Fuchs, fuchs@vsf-mail.de; +49 6421 8858 701.

Der Verbund Service und Fahrrad e. V.

Der VSF ist ein unabhängiger Fachverband der Fahrradbranche, der mehr als 320 Händler, Hersteller und Dienstleister vertritt. Er steht für einen hohen Qualitätsanspruch, Nachhaltigkeit, Fairness und Verlässlichkeit. Seine Kernkompetenzen liegen in der Vernetzung der Branche und in der Zusammenarbeit mit der Politik. Der VSF entwickelt innovative Konzepte für den unternehmerischen Erfolg seiner Mitglieder und engagiert sich leidenschaftlich für einen wachsenden Radverkehrsanteil. Seine Mitglieder und Partner schätzen die intensive Zusammenarbeit und das starke Gemeinschaftsgefühl.

Pressekontakt: Melanie Harms-Ensink, Biegenstraße 43, D-35037 Marburg,
Tel.: +49 6421 – 8854 729, presse@vsf-mail.de, www.vsf.de