

# Pressemeldung

3. Dezember 2021

VSF.

## VSF-Jahreskurs ‚Verkauf.en‘ erfolgreich gestartet. Sechs innovative Fachhändler gestalten das Pilotprojekt aktiv mit.

**Das Ziel ist ambitioniert: Vorgenommen hat sich der VSF – im engen Teamplay mit sechs Fachhändlern – nicht weniger als einen Kurs, der bereits starke Verkäufer:innen noch besser macht, der das gesamte Team mitnimmt und die Weiterentwicklung des Verkaufs insgesamt zur Folge hat.**

Viele bestehende Verkaufsschulungen – die für sich genommen eine hohe Qualität haben – bringen die Betriebe langfristig nicht weiter. Aus dieser Wahrnehmung heraus ist ein neues Angebot entstanden. In **vier Bereichen** geht der VSF-Jahreskurs ‚Verkauf.en‘ **einen anderen Weg**:

1. Die Teilnehmenden werden über **12 Monate hinweg** in ihrer persönlichen Weiterentwicklung begleitet. Ein Referenten-Duo – bestehend aus dem Verkaufsexperten Gunnar Schmidt und dem Organisations- und Teamentwickler Uwe Stetzka, VSF – unterstützt beim Ausprobieren, Nachbessern und Weiterentwickeln. Jeder Teilnehmende wird wiederholt in realen Verkaufssituationen **vor Ort gecoacht**.
2. „Kein Mensch ist eine Insel“ – daher nehmen aus jedem Betrieb **mindestens zwei Verkäufer:innen** am Kurs teil. Zudem wird das **gesamte Verkaufsteam** in den Blick genommen. Die beiden Referenten unterstützen die Teilnehmenden dabei, ihre Ideen und Fertigkeiten ins Team zu tragen, so dass sich Schritt für Schritt ein betrieblicher „Standard“ entwickeln kann.
3. Die Inhaber:innen, Geschäftsführungen oder Verkaufsleitung sind eng eingebunden: Sie definieren insbesondere den **Handlungsspielraum**, den die Teilnehmenden bei der Weiterentwicklung von Abläufen und Rahmenbedingungen haben und werden ebenfalls durch das Referenten-Duo begleitet.
4. **Entwicklungs-Patenschaften** von je zwei Betrieben liefern den Blick von außen und ermöglichen die kollegiale Weiterentwicklung über das eigene Team hinaus.

**Gunnar Schmidt**, Verkaufsexperte, zum Pilotkurs: *„Bei den meisten Verkaufsschulungen verpuffen die gelernten Erkenntnisse schnell und schaffen es nie bis in den Verkaufsalltag. Bei der VSF-Schulung für Verkäufer läuft es anders. Eine zentrale Komponente mit enormer Wirkkraft bildet dabei das individuelle 1:1 Coaching im Heimatgeschäft. Denn hier sehe ich als Coach die Besonderheiten des Ladens, der Region und des verkaufenden Kursteilnehmers. Wir kreieren gemeinsam Lösungen, die wirklich funktionieren und Sinn ergeben“.*

## Erfolgreicher Kick-Off in Göttingen mit 12 Teilnehmenden aus 6 Betrieben

Methodisch mixt der Pilotkurs Präsenzveranstaltungen, digitalen Vertiefungstermine, „1:1“-Coachings vor Ort und Besuche der Tandempartner. Am 1.–2. November kamen die 12 Kursteilnehmenden aus diesen Betrieben zum Kick-Off in Göttingen zusammen: **Fahrradies** aus Halle/Saale, **Velophil** aus Berlin, **Drahtesel** aus Münster, **Radab** aus Düsseldorf, **Rad & Tour Cuxhaven** sowie **Zweirad Hoogendoorn** aus Jaderberg.

**Kai Hoogendoorn**, Verkaufsleiter bei Zweirad Hoogendoorn in Jadeberg, zum Kick-Off: *„Es waren zwei lehrreiche Tage, in denen wir Teilnehmer schnell feststellten, wie unterschiedlich Verkaufen gehandhabt wird. Durch Gunnar haben wir erste Einblicke in verschiedene Verkaufstechniken erhalten. Zentral fand ich, dass man auch mal die Komfortzone verlassen und reflektieren muss, wo die eigenen Stärken und Schwächen liegen. Als klares Ziel nach dem Workshop sehe ich eine erfolgreiche Steigerung der Verkaufsabschlüsse sowie eine solide Vorlage, die wir auch ins Team weitergeben können“.*

Ein **Nachfolgekurs**, der die Erfahrungen des Piloten berücksichtigt, ist für **Mai 2022** geplant. Wer sich heute schon für einen Platz bewerben möchte, kann dies per Mail tun (siehe den Kontakt unten). Die Verkaufsschulung ist, wie alle Angebote der VSF..Akademie, grundsätzlich auch für nicht VSF-Mitglieder offen.

**Reiner Probst**, Geschäftsführer bei velophil Berlin, nach dem ersten Vor-Ort-Coaching: *„Die Anregungen zu Profil, Selbstverständnis und der Empfangsmöglichkeiten für Kunden, haben mich nachhaltig beeindruckt. Wir werden mit unserem Team über räumliche Änderungen – beispielsweise ungestörte Beratungspunkte – nachdenken. Gunnar hat uns auf Spur gebracht. Wir werden den Laden entsprechend der gewonnenen Erkenntnisse umbauen und auch unser Verkaufskonzept noch einmal schärfen. Diese Schulung ist schon jetzt ein Gewinn für uns.“*

Ansprechperson für Fragen: Stephan Fuchs, [fuchs@vsf-mail.de](mailto: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](mailto:presse@vsf-mail.de), [www.vsf.de](http://www.vsf.de)