

# Die Roy Robson Akademie

TRAINING FÜR MITARBEITER, FÜHRUNGSKRÄFTE UND AZUBIS DES EINZELHANDELS: DIE ROY ROBSON AKADEMIE VERMITTELT FUNDIERTES FACHWISSEN, PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG UND MOTIVATION FÜR DIE ARBEIT AM KUNDEN



**Annette Minhoff-Lang und Frederick Westermann haben die ROY ROBSON AKADEMIE entwickelt**

**D**er Online-Handel macht dem stationären Einzelhändlern das Leben schwer. „Was wir brauchen“, so Annette Minhoff-Lang, Personal- und Businesscoach und versierte Trainerin für den Verkauf, „ist ein qualifiziertes Verkaufspersonal, das den Kunden auf einer persönlichen Ebene bindet.“

„Wer sich heute entscheidet, klassisch im Einzelhandel einzukaufen, wünscht sich das haptisch-

sinnliche Einkaufserlebnis“, weiß auch Dipl.-Kfm. Frederick Westermann, geschäftsführender Gesellschafter des Modeunternehmens Roy Robson, der die internationale Modemarke gemeinsam mit seinem Vater Heiko A. Westermann in Richtung Zukunft navigiert. „Der Bedarf ist durchaus da, der Kundenstamm, der wieder bewusster kauft und auf Qualität setzt, wächst stetig.“ Seit Jahren lässt der internationale Herrenausstatter Roy Robson

sein Verkaufspersonal in Sachen Warenkunde und Kundenbindung schulen. „Unsere Kunden danken es uns nachweislich“, so Westermann, „denn wie sonst sollen sie darüber informiert werden, weshalb beispielsweise ein Kleidungsstück nur auf spezielle Weise gereinigt werden darf und mit welchem Material wir arbeiten, damit unsere Anzüge ihre unvergleichliche Passform erhalten? Wenn ich Qualität verkaufen will, brauche ich geschultes



Personal! Mit dem Seminarangebot unserer Akademie möchten wir sowohl Produkt- als auch Verkaufskompetenz vermitteln.“ Annette Minhoff-Lang ist als Verkaufstrainerin und Coach bereits seit Langem mit an Bord. Aus der erfolgreichen Zusammenarbeit ist im Laufe der Zeit ein innovatives Schulungskonzept entstanden: Seit Juni 2017 nimmt die ROY ROBSON AKADEMIE Fahrt auf und gibt nun auch externen Einzelhandelsunternehmen die Möglichkeit, ihre Mitarbeiter – vom Azubi über den Verkäufer bis hin zur Führungskraft – branchenspezifisch fit für den Markt der Zukunft machen zu lassen.

„Viele Verkäufer haben eine etwas resignierte Haltung zu ihrem Beruf“, weiß Annette Minhoff-Lang aus Erfahrung. „Der Gedanke ‚die Meisten kaufen ja doch im Internet‘ demotiviert, es fehlt schlicht an Idee, wie ich damit umgehen kann. Dabei liegt die Lösung auf der Hand: sie heißt ‚Persönlichkeit und Beratungskompetenz und Service‘. Zu diesem zählt heute auch, Internet und Angebot auf der Fläche miteinander zu verbinden und dieses ‚Gesamtpaket‘ dem Kunden zugänglich zu machen. Der Zielgruppe ‚Verkäufer‘ möchten wir daher in unseren Workshops vertiefendes Handwerkszeug mit auf den Weg geben, und – was nicht minder wichtig ist: Wir möchten den Spaß an diesem wun-

derbaren, publikumsnahen Beruf vermitteln. Uns geht es darum, die individuellen Stärken eines jeden herauszuarbeiten und diese zu fördern. Es geht nicht darum, jemanden in ein Korsett zu

### **DIE SEMINARTERMINE FÜR VERKAUFSPERSONAL, FÜHRUNGSKRÄFTE UND AZUBIS FINDEN SIE AUF [WWW.ROYROBSON.COM/AKADEMIE](http://WWW.ROYROBSON.COM/AKADEMIE)**

zwängen und ihm eine neue Persönlichkeit überzustülpen. Stattdessen möchte ich Tipps, Tricks und Handwerkszeug vermitteln, um den bestmöglichen Weg zu finden, auf den Kunden zuzugehen“, skizziert Annette Minhoff-Lang das Konzept.

Bei den Führungskräften geht es vorrangig um die Fähigkeit, Mitarbeiter zu motivieren, Freude am Job zu vermitteln sowie den Teamgeist zu fördern. „Nur in einem funktionierenden Team ist es möglich, die unterschiedlichen Stärken der Mitarbeiter gezielt einzusetzen, nur dann schafft man eine gute Arbeitsatmosphäre und nur dann stimmen auch die Umsätze.“ In einem der zahlreichen Aufbau-module wird zudem der eigene Führungstyp charakterisiert. „Da gibt es Unterschiede“, weiß Annette Minhoff-Lang, „daher möchten wir jede Führungspersönlichkeit in ihrer eigenen Art unterstützen.“

Parallel ist ein Seminar explizit für Auszubildende zum Groß- und Einzelhandelskaufmann entwickelt worden. „Da in der Ausbildung nur noch wenig fachspezifisches Produktwissen vermittelt wird, klafft eine Lücke, die dringend geschlossen werden muss“, erläutert der Roy Robson-Geschäftsführer den Seminaransatz. Auszubildende erhalten in diesem eintägigen Workshop eine Starthilfe in Sachen Verkaufstechniken, eine Anleitung, wie man sich sicher auf der Verkaufsfläche bewegt, wie es gelingt, Berührungsängste zum Kunden abzubauen sowie Grundwissen zum Thema Warenkunde. „Da wir möglichst viele junge Menschen erreichen und auch kleinen Unternehmen die Möglichkeit geben möchten, ihre Auszubildenden zu schulen zu lassen, bieten wir dieses Modul zum Preis für 99,00 Euro an“, ergänzt Frederick Westermann.

Vermittelt werden sämtliche Seminarinhalte in einer lockeren und aktiven Arbeitsform, die den Austausch fördert und sich individuell an den Teilnehmern orientiert. Eine maximale Gruppengröße von zwölf Teilnehmern gewährleistet eine produktive Arbeitsatmosphäre. „Menschen für etwas zu begeistern ist meine große Leidenschaft, die ich in meinen Trainings weitergeben möchte“, so Annette Minhoff-Lang, „und dies grundsätzlich mit viel

Humor und Spaß. Wenn ich mehr Freude an meinem Tun ausstrahle, übertrage ich dies unweigerlich auf meine Kunden.“ Das Unternehmen Roy Robson stellt dafür den charmanten Seminarraum seines Flagship-Stores Am Markt 3 in Lüneburg zur Verfügung. Für jede Zielgruppe stehen ein Grund- sowie mehrere Aufbau-seminare zur Verfügung. Sämtliche Termine für Verkaufspersonal, Führungspersönlichkeiten und Azubis finden Sie bereits auf [www.royrobson.com/akademie](http://www.royrobson.com/akademie). (nf)

