

Wein erfolgreich verkaufen

Der LEH wird zunehmend zum Haupteinkaufsort bioaffiner Kund*innen. Die einfach zu „bespielenden“ Sortimente wandern zunehmend aus dem Biofachhandel ab. Wo liegen noch Potentiale, die der Biofachhandel nutzen kann, um notwendige Erträge zu generieren? Ein Sortimentsteil ist sicher die Weinabteilung. Wer daran Interesse hat, wird dort Verkaufserfolge und gute Margen erzielen.

Basisinfo

Um Wein verkaufen zu können, bedarf es eines Weinwissens, das das der Kund*innen übersteigen sollte. Welche Kenntnisse brauchen wir, um Wein zu verstehen? Vermittelt werden daher wichtige Basics, die man über Wein wissen muss, immer in Bezug auf deren Einsatz im Verkaufsgespräch und in der eventorientierten Ansprache der Kund*innen.

Wenn Wein im Biofachhandel erfolgreich sein soll, braucht es mehr als Standardsortimente und die übliche Regalpflege. Die Weinabteilung muss herausragen, muss ein Leuchtturm sein, muss Qualität genauso bieten wie den schnellen Mitnahmewein. Ein Thema, über das es viele Ansichten gibt. Einige werden im Seminar besprochen.

Wein wird nicht aus dem Regal heraus verkauft, sondern will verkauft werden. In diesem Seminar geht es daher um Wein-Know-how, das für den Verkaufserfolg wichtig ist, um Beratungskompetenz, um Gesprächskompetenz und darum, welche Wege der Biofachhandel gehen kann, um mehr Weinkund*innen zu begeistern und zu binden. Die Weine dazu sind da, sie müssen nur in richtiger Weise genutzt werden.

Es wird die Basis dafür gelegt, erfolgreich Wein verkaufen zu können. Es gibt viele Anregungen, wie Verkaufserfolg entstehen kann. Mit Engagement, Geduld, Kompetenz, ja Begeisterung, und dem Mut, immer wieder Neues in der Kundenkommunikation auszuprobieren, wird das zum Erfolg führen.

Inhalte

- Wein-Know-how: rechtliche Vorschriften, Weingeschmack, Weinaromen, Wahrnehmung von Weinqualität, Grundlagen, um Wein zu verstehen. Dazu Weindegustationen.
- Biowein: Wo sind die Unterschiede zu konventionellem Wein – wichtige Fakten für das Kundengespräch
- Wein-Sortiment und Weinverkauf: Wie sieht ein sinnvolles Weinsortiment aus? Welche Kalkulation sollte ich anwenden?
- Wein in Verkaufsgesprächen: Fakten, Emotionen, Stimmungen



- Wie kann ich den Weinverkauf erhöhen? Verkaufsaktivitäten, Verkaufsförderung, Weinevents.
- Wein degustieren: Weintemperatur, Weingläser, Weindegustation in verschiedenen Formen als Kundenbindungselement

Zielgruppe

Weinaffine InhaberInnen von Biofachhandelsgeschäften mit Weinabteilung und deren MitarbeiterInnen



Lothar Wondrak

- Bio-Ladner seit fast 30 Jahren

Termin: 15.10.2024
Zeit: 9.30 - 17.00 Uhr
Kosten: Seminargebühr p.P.: 179,00 Euro zzgl. MwSt.
Ort: Bodan Naturkost GmbH
 Zum Degenhardt 26
 88662 Überlingen
Kontakt: Mirjam Mayer
 Tel.: 07551 9479-231
 E-Mail: mirjam.mayer@bodan.de
Zentrale: Karen Bernhardt
 Tel.: 07551 9479-470
 Fax: 07551 9479-40470
 E-Mail: karen.bernhardt@binako.de

Anmeldeschluss am 01.10.2024



Wein erfolgreich verkaufen

Dienstag, 15.10.2024, 9.30 - 17.00 Uhr , Überlingen

Seminargebühr p.P.: 179,00 Euro zzgl. MwSt.

Anmeldung

Ihre Anmeldung idealerweise direkt auf www.binako.de. Im andern Fall bitte deutlich schreiben und alle Felder ausfüllen. IBAN und SEPA-Ermächtigung nicht vergessen!

Geschäft: _____ Kdnr.: _____ GH: _____ Partnerladen: ☐

PLZ: _____ Ort: _____ Strasse: _____

Telefon: _____ Mail: _____

Teilnehmer*in: _____ Azubi: ☐

Teilnehmer*in: _____ Azubi: ☐

Teilnehmer*in: _____ Azubi: ☐

Teilnehmer*in: _____ Azubi: ☐

Kontoinhaber: _____ IBAN: _____ Ausland BIC: _____

Ich ermächtige die bildungswerk naturkost GmbH, GläubigerID: DE62ZZZ00001478976, Zahlungen von meinem Konto mittels Lastschrift einzuziehen. Zugleich weise ich mein Kreditinstitut an, die von der bildungswerk naturkost GmbH auf mein Konto gezogene Lastschriften einzulösen. Ich kann innerhalb von acht Wochen, beginnend ab Belastungsdatum, die Erstattung des belasteten Betrags verlangen. Es gelten dabei die mit meinem Kreditinstitut vereinbarten Bedingungen.

Datum: _____ Unterschrift: _____

Bitte senden Sie Ihre Anmeldung

- per Fax an Rinklin Naturkost GmbH, Fax: 07663 9394-800 oder
- per Fax an bildungsnetzwerk naturkost GmbH, Fax: 07551 9479-40470 oder
- per Mail an bildungsnetzwerk naturkost GmbH, karen.bernhardt@binako.de oder
- per Fax an Karen Bernhardt, Fax: 07551 9479-40470