

# 7453 Workshop Visual Merchandising

## Präsentieren – Verführen – Verkaufen

### Beschreibung des Kurses

In diesem Workshop zum Visual Merchandising können Sie Ihr aktuelles Wissen auffrischen, erneuern und weiter ausbauen. Von neuen Visual Merchandising Techniken über Storytelling, Präsentation Ihrer Geschäftsflächen bis zum Verkauf und den Einfluss der persönlichen Motivation wird ein breiter Bogen gespannt.

### Die Zielgruppe

- Verkäufer:innen bzw. Dienstleister und alle die sich für dieses vielseitige und kreative Aufgabengebiet interessieren.
- Personen, die für die Schaufenster- und Geschäftsgestaltungsplanung und Präsentationen zuständig sind

### Die Voraussetzungen

Berufserfahrung im Handel oder Dienstleistungsbereich

### Die Trainingsinhalte

- Auffrischen und Aktualisieren des aktuellen Wissens über Visual Merchandising
- Präsentation über die Grundlagen des Visual Merchandising
- Wie präsentiere ich mich selbst? Transportiere ich die richtige Botschaft?
- Visual Merchandising Techniken für die das Geschäft/Büro/Restaurant werden anschaulich erklärt
- Nonverbale Kommunikation für den Verkäufer bzw. Dienstleister
- Persönliche Einstellung des Mitarbeiters im Verkauf
- Präsentation von Social Skills bis Business Knigge
- Wie wirke ich auf den Klienten/Kunden?
- Wie präsentiere ich mich selbst? Transportiere ich die richtige Botschaft?
- Wirksam Kommunizieren: Anerkennung und Wertschätzung

### Die Trainingsziele

- Sie können ansprechende Präsentationen, Professionalität und Vertrauen durch den Einsatz von Visual Merchandising vermitteln
- Sie verstehen die Bedeutung von Storytelling und die Vermittlung von nonverbalen Emotionen
- Sie verstehen den Begriff des Neuromerchandising und dessen Einfluss auf das Wohlfühlambiente
- Sie erkennen, was Ihre Kunden wirklich wollen
- Sie beherrschen es, eine Vertrauensbrücke zu Ihren Kunden aufzubauen



---

Kursbuchung und weitere Details unter **7453** im WIFI-Kundenportal:

[wifi.at/ooe](https://wifi.at/ooe)

Seite 1 von 1

