

REKEN

13.05.2013 | „Hier wohne ich, hier kaufe ich ein“

Flexibles Lernen im Laden

Einzelhandelsfachverkäufer aus Reken schließen Schulung ab. Durch das Schulungsprogramm sind sie sensibler im Umgang mit Kunden geworden.

Foto: Konert



Eine gestellte Rollen-Spiel-Szene (v.l.): Patrick Hüning, Projektleiterin Pia Rauball und Nadine Tübing

REKEN (pd/hhk). In den vergangenen zwei Monaten haben Einzelhandels-Fachverkäufer in einigen Fachgeschäften ihre Kommunikation mit Kunden und Kollegen trainiert und verbessert.

Das Besondere daran: Das Lernen fand während der Arbeitszeit statt. Sobald kein Kunde im Laden war, zückten die Teilnehmer ihre iPods und sahen sich darauf kurze Lehrfilme an. Das Gelernte setzen sie direkt im nächsten Kundengespräch um.

„Die Teilnehmer sammeln also nicht nur theoretisches Wissen an, sondern werden ermutigt, dieses Wissen direkt in die Praxis umzusetzen“, erklärt Projektleiterin Pia Rauball. Eine Teilnehmerin beschreibt die Wirkung des Programms so: „Durch das Schulungsprogramm bin ich sensibler im Umgang mit Kunden geworden.“ Für den Einzelhandel sei diese Art des Lernens ideal, heißt es in der Pressemitteilung. Denn die üblichen Weiterbildungsformen ließen sich in dieser Branche nur schlecht mit den Arbeitszeiten vereinbaren. Denn die Fachverkäufer arbeiteten häufig in Teilzeit oder zu ungünstigen Uhrzeiten. Das arbeitsplatznahe Lernen ermöglichte 17 Einzelhandelsfachverkäufern aus sechs Einzelhandelsunternehmen in Reken, das Lernprogramm Quasie erfolgreich mit einem Zertifikat abzuschließen. Die Übergabe fand in den Seminarräumen der Firma Ewering an der Schulstraße statt.

„Hier wohne ich, hier kaufe ich ein“, appellierte Andreas Peppel, Referatsleiter beim Einzelhandelsverband Westfalen-Münsterland, sei ein Grundsatz, den man vermitteln müsse. Das Gemeinschaftsprojekt des Einzelhandelsverbandes Westfalen-Münsterland mit ver.di und gaus gmbh wird von der „Initiative weiter bilden“

finanziert, die sich aus dem Europäischen Sozialfonds für Deutschland und Bundesmitteln speist.

„Durch die Rollenspiele konnte ich mir die Situationen besser vorstellen“, sagte Nadine Tübing. Das Gelernte habe sie schon im Fachmarkt anwenden können. „Kundenfreundlichkeit ist das A und O“ nahm Patrick Hüning mit. Das Lernprogramm habe ihm deutlich gemacht, wie wichtig es sei, auf Kundenwünsche einzugehen sowie gut und ehrlich zu beraten.

Weitere Informationen unter: www.quasie.de.

Autor: Hubert Konert

Tel: 02861 944-166

URL: http://www.borkenerzeitung.de/nachrichten/reken_artikel,-Flexibles-Lernen-im-Laden-_arid,222082.html

© Borkener Zeitung - Alle Rechte vorbehalten 2013