

Verkaufsläden in der Direktvermarktung richtig planen und verkaufsfördernd gestalten

- Bauliche Voraussetzungen und rechtliche Anforderungen für Verkaufsräume in der Direktvermarktung
- Richtige Materialauswahl, Raumhöhen, Belichtung und Belüftung
- Kundenverhalten und verkaufpsychologische Grundlagen
- Grundlagen der Gestaltung von Verkaufsräumen (inkl. Außenauftritt)
- Grundlagen für eine zeitgemäße und verkaufsfördernde Warenpräsentation
- Tipps & Tricks, die sofort im Laden umgesetzt werden können
- Beispiele aus der Praxis
- Besichtigung und Praxis in einem mittelgroßen Selbstbedienungsladen

Information

Kursdauer: 6,5 Einheiten

Kursbeitrag: 94,00 € Teilnahmebeitrag gefördert
254,00 € Teilnahmebeitrag ungefordert
Bildungsförderung LE 23-27

Fachbereich: Direktvermarktung

Zielgruppe: Direktvermarkter:innen, die einen Hofladen, Selbstbedienungsladen o.ä. neu eröffnen möchten oder bestehende Läden optimieren bzw. neu gestalten wollen.

Verfügbare Termine