

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 verkaufspraktische Grundlagen
- Grundlagen der Gestaltung von Verkaufsräumen (inkl. Außenauftakt)
- 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 ungefördert 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