



HUTNER TRAINING AG

Mit Freude Stärken entfalten.

Spezialausbildung zum Stylingberater

Neue Schlüsselposition im Verkauf

Kunden,...

- ... die sich vom Einkaufserlebnis inspirieren lassen.
- ... die ihre Begeisterung vom Einkauf weitertragen.
- ... die mit ihren besten Freunden und Freundinnen gerne wiederkommen.
- ... die es immer wieder aufs Neue lieben sich von Kopf bis Fuss mit kompletten Outfits neu zu stylen.

Wer möchte diese Kunden nicht zu seinen Stammkunden zählen? Oder wie können vorhandene Stammkunden zu begeisterten Fans entwickelt werden?

Klare Antworten darauf gibt die Spezialausbildung zum Stylingberater.

Kunden wollen heute individuell als Typ wahrgenommen werden. Sie erwarten von ihrem Modeberater eine aktive Beratung und eine hohe Kompetenz Outfits typgerecht zusammenzustellen.

In der Stylingberatung erfährt der Kunde sehr viel über sich selbst und über seine Persönlichkeit. Durch den objektiven Blick von außen, erhält der Kunde Ideen und Anregungen zu Outfits, die der jeweilige Typ tragen kann. Mit individuellen Tipps wird er ermutigt, neue, auch mal andere Outfits zu tragen. Die moderne Form der Stylingberatung schließt eben auch Anregungen zur Umsetzung mit ein. Kunden entdecken Schritt für Schritt ihren persönlichen Stil und tragen diese Begeisterung als Botschafter weiter nach außen.

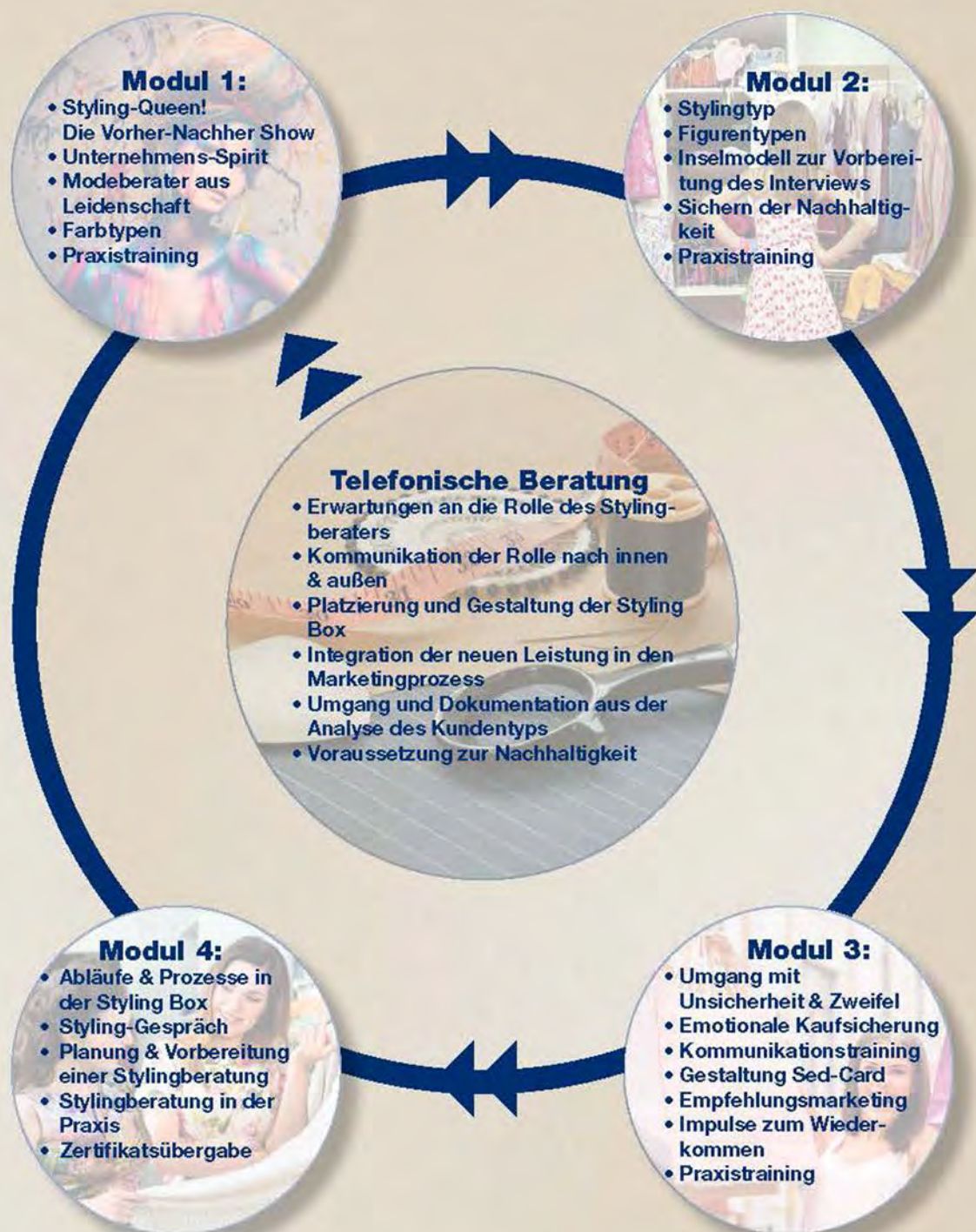
Im ersten Schritt der 4-stufigen Ausbildung zum Stylingberater erfahren daher die Berater zunächst einmal viele neue Perspektiven und Ideen für ihr eigenes Styling, um noch stärker Meinungsbilder für Kunden zu sein. Das eigene Selbstbewusstsein und Standing wird intensiv gestärkt.

Die Berater erlernen, wie sie den Kundentyp in den Mittelpunkt seines Einkaufserlebnisses stellen und wie sie aus Kunden Fans machen. Die Ausbildung ermöglicht, hoch motivierte Mitarbeiter zu neuen Schlüsselpositionen im Verkauf zu entwickeln. So steigert sie sowohl bei Kunden als auch bei Mitarbeitern die Treue und die Loyalität zum Unternehmen.

Ergänzend dazu integriert Hutner Training AG die Rolle des Stylingberaters fest in alle Unternehmensprozesse, um eine möglichst hohe Effizienz der Ausbildung sicherzustellen.

Es wird mit dem Unternehmer definiert, über welche Marketingkanäle diese Leistung kommuniziert wird, welche Events durch die Stylingberatung einen Mehrwert bekommen, wie die ideale Präsentation der Stylingberatung am POS abgebildet werden kann, bis zu der Platzierung der Stylingboxen und VIP-Kabinen.

Ablauf und Inhalte der Ausbildung





Praxistraining zum Thema Outfit-Gedanken,
Juhasz GmbH & Co. KG, Bad Reichenhall

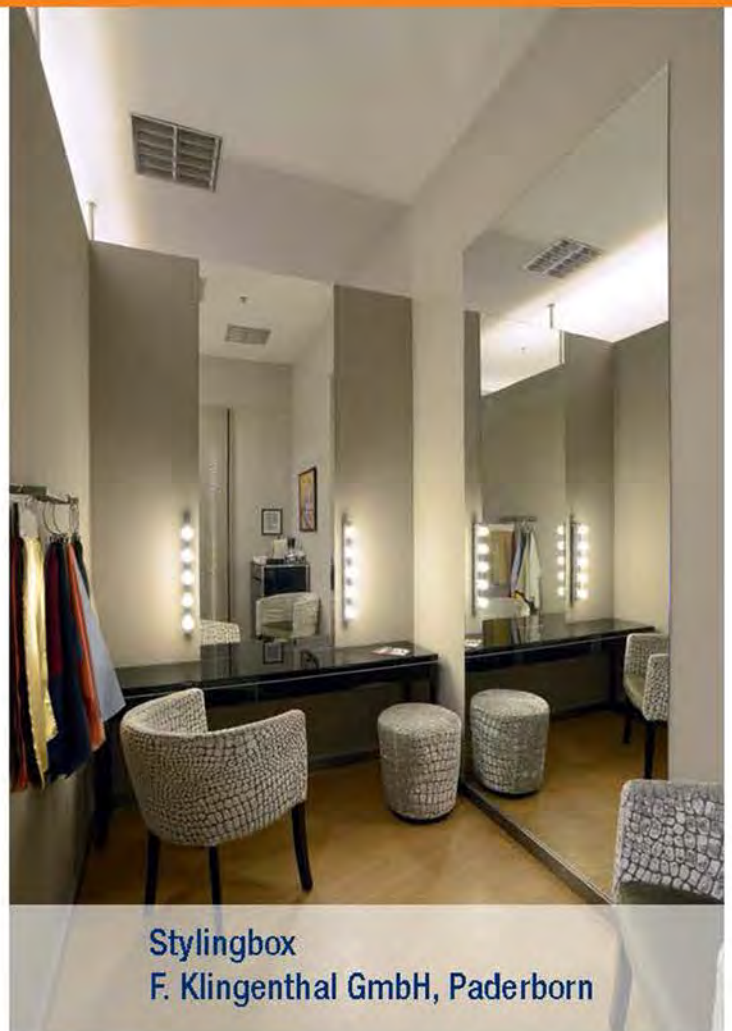


Fotoquelle: TOPMagazin Leipzig, Isbell Thomas

Stojan Kurtew, Stylingberater
Modehaus Fischer, Taucha



Christian Vogler, Modeberater
Gustav Ramelow KG, Elmshorn



Stylingbox
F. Klingenthal GmbH, Paderborn

FEEDBACK

BEGEISTERTER TEILNEHMER:

„Die Ausbildung zum Stylingberater eröffnet mir neue Möglichkeiten für den Verkauf und Umgang mit dem Kunden.“

„Ich habe gelernt im Outfit Gedanken zu verkaufen und kann die Wirkung der unterschiedlichen Outfits besser einschätzen. Dadurch kann ich jeden Kunden sehr individuell und typgerecht beraten.“

„Die Ausbildung ist sehr lehrreich und gewinnbringend!“

„Besonders das Thema Farb- und Stil hat mich sehr begeistert: Welche Farbtypen gibt es? Was ist bei den jeweiligen Farbtypen zu beachten und welche Unterschiede ergeben sich daraus für die Beratung? Ich freue mich aufs Tun!“

„Sehr praxisnahe Ausbildung. Die Inhalte sind direkt umsetzbar!“

„Durch die Stylingberatung gelingt es mir meine Kunden zu begeistern. Sie kommen gerne wieder, empfehlen mich weiter und dadurch binde ich sie an das Unternehmen.“



Claudia Engel-Hutner
Vertriebsleitung

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

Wir entwickeln für Sie und mit Ihnen das passende Konzept.

Sie erreichen uns:

Tel.: +49 (0) 8394 92608-0
E-Mail: claudia.engel-hutner@hutner.de