

Mehr im Verlag Sternefeld



Suche

Login | Karriere/Jobs | SMS-Service | Newsletter | ePaper | Abo/Shop | Kontakt

schuhkurier*

Home Handel Industrie Messen Mode Markt Service TV/Fotos

schuhkurier*

Lowa: App gewinnt 'Best of Swiss App'

Sie sind hier: Schuhkurier » News » Camel Active baut Workshops aus

schuhkurier

Camel Active baut Workshops aus



Gabor Footwear-Geschäftsführer Ralph Hanus (z.v.li.) und der Leiter Marketing & Retail Marc Martin (re.) mit dem Visual Merchandising Team von Camel Active. (Foto: Gabor Footwear GmbH)

Die 2015 gestarteten Camel Active Footwear Produkt- und Verkaufsschulungen werden von der Gabor Footwear GmbH in 2016 fortgeführt und inhaltlich ausgebaut. Ziel ist die Vertiefung der Beratungs- und Produktexpertise.

Marc Martin, Leiter Marketing und Retail Gabor Footwear GmbH, zu den ersten Erfahrungen: „Wir haben das Jahr 2015 mit einem sehr positiven Ergebnis abgeschlossen und blicken mit Stolz auf 910 erreichte Verkäufer und Verkäuferinnen. Mit Abschluss des internen Work-

shops im November hat auch die Qualifikation unseres VM-Teams zugelegt, die nun 'Praxistrainer qualified by Hutner' sind. Der große Zuspruch aus dem Handel für eine solche Maßnahme zeigt, dass es nach wie vor erhöhten Bedarf gibt. So halten wir an der Partnerschaft mit der Hutner Training AG auch in 2016 fest und haben das bestehende Workshop-Konzept den aktuellen Marktbedingungen angepasst und erweitert. Dem Händler bieten wir somit den gelungen Mix aus Marke und kompetentem Auftritt auf der Fläche.“

Neben Informationen rund um die Marke steht das Produkt im Fokus der Workshops. Qualitätsmerkmale der Schuhe werden für den Verkäufer sichtbar gemacht und so neue Wege in der Kundenansprache aufgezeigt. Diese Weiterbildung soll für die Flächenmitarbeiter aller Camel Active Footwear Handelspartner eine Möglichkeit bieten, um eine besondere Bindung zur Lifestyle-Marke aufzubauen. Jeder Handelspartner könne vom neu geschaffenen Fachwissen und Enthusiasmus seiner Mitarbeiter profitieren und damit die Basis für langfristige Kundenbindungen bilden.

Weitere Details zur Camel Active-Strategie für die kommende Orderrunde lesen Sie in schuhkurier Ausgabe 47.

Autor: Redaktion

Diese Artikel könnten Sie auch interessieren:

Heiner Terbuyken: „Abschied aus Bayern“

Camel Active: Sales Team stellt sich neu auf

Camel Active will Shop-in-Shops ausbauen

[← zurück](#)



schuhkurier Ausgabe 46/2015

Marktgespräch Schuhe

Weitere Themen: Zalando verklagt +++ CCC wächst +++ Fachkompetenz Schuhe +++ Umsätze im Oktober

[► Jetzt abonnieren](#)

Neu auf schuhkurier

17.11.2015 - 07:58 Uhr

Lowa: App gewinnt 'Best of Swiss Apps Awards'

Aus 203 Einsendungen wurde die 360° Lowa App als einer der Gewinner gekürt. Sieben Apps teilen sich...

[► weiter](#)

16.11.2015 - 13:55 Uhr

Neuer 20-Euro-Schein kommt

Die Banknoten aus der Europa-Serie bekommen Zuwachs: Nach den runderneuerten Fünfern und Zehnern...

[► weiter](#)

16.11.2015 - 10:12 Uhr

Garant ERFA-Tagung bei Mephisto

Die zweitägige ERFA-Tagung der Garant fand in diesem Jahr (21. und 22. Oktober) beim...

[► weiter](#)

16.11.2015 - 10:07 Uhr

Macintosh verkauft Möbel-