

30 November 2017

Velux Profi-Verkäufer-Club feiert 20jähriges Jubiläum

Hamburg, November 2017. Beim jährlich stattfindenden Profi-Verkäufer Meeting feierte Velux dieses Jahr vom 10.-12.11.2017 in Essen gleichzeitig 20jähriges Jubiläum.

Was 1997 mit einem ersten Profi-Verkäufer-Seminar begann, ist 20 Jahre später eine echte Institution für die Partner des Dachfensterherstellers aus dem Baustoff-Fachhandel. Schon knapp 500 Mitglieder absolvierten das mehrtägige Seminar des Dachfensterherstellers und ließen sich zum „Velux Profi-Verkäufer“ weiterbilden, der für eine fundierte, kundenorientierte Beratung über das Basissortiment hinaus qualifiziert ist.

Seit 1997 lädt Velux alle Profi-Verkäufer zum jährlichen Clubtreffen ein. Neben Workshops und Vorträgen kommt auch der gemeinsame Spaß beim Freizeitprogramm nicht zu kurz, „Schlitten-Biathlon“ auf der Zugspitze oder Trabtour durch Berlin sind dabei nur zwei Beispiele aus den letzten zwanzig Jahren. Die Veranstaltungsorte reichten von Köln bis Dresden oder Hamburg bis Garmisch-Partenkirchen; einmal wurde auch das Velux Testcenter in Østbirk besucht.

Teilnehmer schätzen an den Club Treffen nicht nur die Weiterbildung zu Themen wie Tageslichtplanung, Kundenbindung oder Digitalisierung im Handwerk, sondern auch die Chance, sich mit Kollegen auszutauschen und langjährige Kontakte zu pflegen. „Besonders wichtig für mich ist es, Produktneuheiten als Erster zu erfahren. Außerdem kann ich die gewonnenen Einblicke in das Unternehmen tragen und meinen Kollegen vorstellen. Des Weiteren geben mir die Impulsvorträge immer wieder Hilfestellung in meinem Arbeitsalltag“, hebt Thomas von Horn, Vertriebsleiter bei Behrens Holz- und Bauelemente GmbH in Rotenburg/Wümme hervor.

„Velux Profi-Verkäufer“ genießen über die Einladung zum Profi Club hinaus weitere Vorteile: In Sonderseminaren bietet Velux über das reguläre Angebot hinaus zusätzliche Weiterbildungsmöglichkeiten an – von Themen wie „Stressmanagement“, „Erfolgreiche Preisverhandlungen im Baustoff- und Bedachungsfachhandel“ bis hin zu „EQ schlägt IQ“.

Das Seminar „Velux Profi-Verkäufer“ ist speziell auf Mitarbeiter zugeschnitten, die im Fachhandel beratend tätig sind. Neben fundierten Produktkenntnissen ist die kundenorientierte Beratung ein entscheidender Erfolgsfaktor. Die Weiterbildung zum „Velux Profi-Verkäufer“ steigert die fachlichen Kompetenzen sowie Argumentationssicherheit in Verkaufsgesprächen. Den Abschluss des Seminars bildet die Prüfung zum „Velux Profi-Verkäufer“.

Mehr Infos unter velux.de/fachseminare

<https://presse.velux.de/de/velux-profi-verkaeufers-club-feiert-20jaehriges-jubilaeum/>

Kontakte

Maik Seete Kommunikation Märkte Nordeuropa maik.seete@velux.com +49 40 54 707 466	Faktor 3 AG VELUX Presseagentur velux@faktor3.de 040 / 67 94 46 109
---	---