

# *Personal Shopping*

Leben Sie mit Ihrem Modehaus einen Service der Extraklasse. Mit einem persönlichem Shoppingevent investieren Sie in ein exzellentes Einkaufserlebnis für Ihre Kunden.



# Ausbildung Personal Shopping



Ihr Vorteil besteht darin, dass der Kunde sich in den vielfältigsten Situationen in Ihrem Haus ganz im Mittelpunkt des Interesses fühlt. Ihr sympathischer *Personal Shopper* weiß den Kunden zu verwöhnen, ihn mit Worten emotional zu begeistern und mit dem richtigen Gespür für Lifestyle und Mode zu beraten. So funktioniert es:

1. Konzeptionierung des Personal Shopping mit allen Schlüsselpositionen in Ihrem Modehaus
2. Ausbildung über 5 Module eines oder mehreren Experten zum Personal Shopper
3. Strategische Begleitung (Telefon, Skype, Online) für ein Jahr
4. Bereitstellung der Stylecheck-Applikation für den Onlinecheck des Kundenbedarfs im Vorfeld des Shopperlebnis

Die Ausbildung können Sie vorzugsweise als Inhouse-Veranstaltung oder in Form einer offenen Ausbildung durchführen.

# Ausbildung Personal Shopping

## Konzeption vor Ort (1 Tag)

- Definition der Zielsetzung im Gremium der Geschäftsleitung
- Integration des/der zukünftigen Personal Shopper
- Abstimmung des Projektverlauf mit dem Marketing
- Storebegehung zur aktiven Umsetzung der Shopping-Lounge

## Modul 1 (2 Tage)

- Bewusstmachen persönlicher Stärken
- Verzaubern mit dem Unternehmensspirit
- Erlebnislernen: ShoppingQueen I.
- Sicherheit im eigenen Auftreten
- Techniken im Verkaufsgespräch
- Flächenpraxis und Real-Life-Gespräche
- #1: Lebe eine positive Einstellung
- #2: Kenne dein Umfeld

## Modul 2 (2 Tage)

- Typ- und Stilberatung
- Storytelling ganz lebendig Begeisterung schaffen
- Erlebnislernen: Mehrwert
- Techniken im Verkaufsgespräch
- Flächenpraxis und Real-Life-Gespräche
- #3: Sei authentisch
- #4: Nutze dein Fachwissen

## Modul 3 (2 Tage)


- Kundenmatrix und Werbemaßnahmen
- Arbeit mit dem Online-Stylingcheck
- Erlebnislernen: Theater
- Flächenpraxis und Real-Life-Gespräche
- #5: Schenke ein gutes Gefühl
- #6: Interessiere dich für deinen Kunden

## Modul 4 (2 Tage)

- Arbeit mit der sedcard
- Empfehlungsmarketing zur Neukundengewinnung
- Erlebnislernen: ShoppingQueen II.
- Vor- und Nachbereitung Beratungstermin
- Flächenpraxis und Real-Life-Gespräche

## Modul 5 (2 Tage)

- Qualitätscheck des zukünftigen Personal Shopper
- Übergabe und Einweihung der Shopping-Lounge
- Feedback und Abschluss



**Stellen Sie Ihren Kunden in den  
Mittelpunkt** und begleiten Sie ihn ganz individuell. Mit einem Experten in Empathie, Emotionalität und dem echten Interesse am Menschen, schenken Sie ihm einen wunderbaren Moment. Er wird nach Hause gehen und sich glücklich fühlen.



## ***Ihr Kontakt:***

**Buhr.Competence.Training.**

Jens Buhr

Hochriesstr. 7

84427 Sankt Wolfgang

---

Phone: 08085/35899 – 27

Mail: [jens.buhr@buhr-ct.de](mailto:jens.buhr@buhr-ct.de)

Web: [www.mach-entwicklung-einfach.de](http://www.mach-entwicklung-einfach.de)

Instagram: [@jens.buhr](https://www.instagram.com/jens.buhr)