

A thick, solid orange line starts at the bottom left, extends horizontally to the right, then turns vertically upwards to the right.

Training



1. WIE WIR SCHULEN

Wir schulen die Praxis, weil wir selbst praktisch arbeiten.

Schulung und Qualifikation von Mitarbeitern sind wichtige Bausteine in der AREA-Philosophie. Der Mensch steht bei uns im Mittelpunkt. Wir schulen leidenschaftlich, kompetent und auf der Grundlage einer erfolgserprobten Arbeit auf der Fläche.

Schulungen bringen uns an die Basis – direkt zur Zielgruppe. Die permanente Erneuerung der Inhalte erfordert einen intensiven Umgang mit diesem Thema. Und dieses lautet: Erfolg auf der Fläche.

Wir führen zielgruppengerechte Schulungen durch.

Welche Schulungsprogramme bieten wir an:

- Firmeninterne Seminare
- Grundlagen-Training Visual Merchandising
- Grundlagen-Training Dekoration
- Workshops für Geschäftsführer und Verantwortliche
- Coaching-Maßnahmen
- Praxis-Seminare



2. IHR SCHULUNGSTAG

Was vom Tag übrigbleibt:

Höchste Priorität hat für uns das Thema Nachhaltigkeit. Je nach Zielsetzung und Anforderung arbeiten wir deshalb mit

- Individuelle Anpassung der Schulungsinhalte auf Kundenbedürfnisse
- Hohe Praxisanteiligkeiten zur Verinnerlichung der vermittelten Inhalte
- Multimedia-Tools und Anwendungen vor, während und nach der Schulung zur Visualisierung und Umsetzung
- Einem optimalen Medienmix sowie abwechslungsreiche Tagesabläufe basierend auf Erinnerungstechniken und Superlearning

Preis auf Anfrage

Firmeninterne Seminare

Auf Basis Ihres Briefings definieren wir ein Seminarziel und erarbeiten ein der Zielgruppe angepasstes Schulungsprogramm – individuell und auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten.

Die Teilnehmer erhalten persönliche Arbeitsunterlagen, die eine Nachhaltigkeit garantieren.

3. GRUNDLAGEN-TRAINING VISUAL MERCHANDISING

Trainings-Ziel:

- Kenntnis der wichtigsten Tools im Visual Merchandising
- Sicherheit in der praktischen Umsetzung auf der Fläche (Flächenaufbau und -struktur im Saisonverlauf)
- Hintergrund-Know-how zur Argumentation des durchgeführten Visual Merchandisings

Vor der Kür kommt die Pflicht - ohne Grundlagen keine Highlights. In der Schulung werden alle Grundlagen von A wie ARENA Prinzip bis Z wie Zonierung erläutert

Flächen müssen Kunden begeistern. Visual Merchandising entwickelt sich weiter, zu einem der wichtigsten Bausteine im Marketingmix des Handels. Wir vermitteln im Rahmen unseres Grundlagen-Trainings, das notwendige Know-how für erfolgreiches VM:

- Zeitgemäße Warenpräsentation
- Optimales Know-how für Praxis und Argumentation von Visual Merchandising
- Präsentationskonzepte des Handels verstehen
- Interpretation von Visual-Merchandising-Guidelines
- Erarbeitung und Argumentation von Präsentationsvorschlägen



Trainings-Übersicht:

Das offene Grundlagen-Training beinhaltet folgende Bausteine:

- Grundlagen des Visual Merchandisings
- Wahrnehmungspsychologische Grundlagen
- Neuromarketing: Zielgruppengerechtes Arbeiten
- Warenpräsentation im Detail (je nach Zielgruppe mit Branchenschwerpunkten Fashion, Sport, Schuhe, Accessoires, Lederwaren, Home, Beauty, Hartwaren)
- Nutzenorientierte Argumentation von VM
- Erarbeitung und Argumentation von Präsentationsvorschlägen

Die Inhalte werden permanent ergänzt, um den Teilnehmern aktuelle Trends im Visual Merchandising zu vermitteln.

Preis auf Anfrage

Firmenindividuelle Lösungen

AREA konzipiert marken- und händlerspezifische Visual-Merchandising-Schulungen.

Allgemeine/ branchenindividuelle Grundlagen als Blick über den Tellerrand ergänzen vorhandene Visual-Merchandising-Guidelines von Marken und Händlern. Unsere Trainer arbeiten sich intensiv in das VM-Reglement ein und sind routiniert in der Vermittlung der Inhalte.

4. GRUNDLAGEN-TRAINING DEKORATION

Trainings-Ziel:

- Kenntnis der wichtigsten Tools im Bereich der Dekoration
- Die wichtigsten Bereiche und Arbeiten kennen
- Wahrnehmungspsychologie anwenden
- Handwerkszeug, Material und Abläufe
- Konzepttreu – was 360° ausmacht

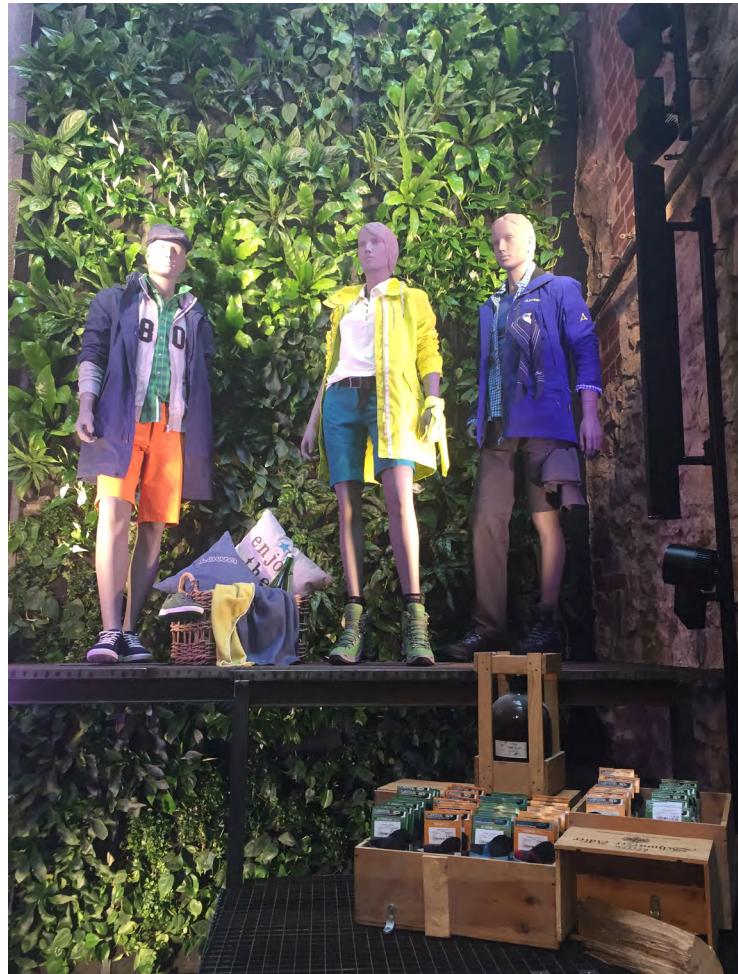
**Gestalte – doch nicht am Ziel vorbei;
das Inszenieren von Produkten ist eine
Kunst, doch auch einfach nur Handwerk.**

Wir machen Einzelhändler zu Gestaltern.
Im Grundlagen-Training für die Gestaltung von
visuellem Marketing vermitteln wir die
Basis für die erfolgreiche Inszenierung
von Produkten:

- Qualifikation für erfolgreiche Dekoration
- Praxis-Trainings für sichere Routine
- Hintergrundwissen über die Dekoration

Für Schaufenster, Eingangs-, Faszinations- und
Innenraumdekoration.

Zielgruppen: Visual Merchandiser, Handelsfachwirte
und alle Führungskräfte in Handel und Industrie.



Trainings-Übersicht:

Das offene Grundlagen-Training „Dekoration“ beinhaltet folgende Bausteine:

- Unterschiedliche Fenstertypen
- Konzepte je Geschäftscharakter
- Vorgehensweise step by step
- Warenauswahl und Stylingmethoden
- Details herausarbeiten
- Routine gewinnen
- Arbeiten mit der Deko-Checkliste

Wir bleiben für Sie am Puls der Zeit.
Die Inhalte werden permanent aktualisiert.
Sie erhalten nur die neuesten Inhalte.

Preis auf Anfrage

70 Prozent aller gekauften Artikel sind Inspirationskäufe.
Doch was inspiriert?
Wir zeigen Ihnen die aktuellsten Trends in der Dekoration.

Der erste Eindruck zählt. Dieser ist meist geprägt durch die Schaufenster, Dekoration im Eingangsbereich und Innenraum. Sind Sie aktuell in Bezug auf Kundenansprache und im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern?
AREA hilft Ihnen beim saisonalen Upgrade.



5. TREND-SEMINAR VISUAL MERCHANDISING

Trainings-Ziel:

- „Lesen“ Sie aktuelle Handelskonzepte der Branchen Accessoires, Fashion, Schuh und Beauty
- Lernen Sie aktuelle Gestaltungsprinzipien kennen
- Erlangen Sie Sicherheit in der Umsetzung
- Mit Quellen und Links zu passenden Anbietern

Auch Warenpräsentation unterwirft sich den Gesetzmäßigkeiten der Mode. Trends ändern sich. Profitieren Sie in unserer VM-Trendsuschulung von unserem „globalen“ Blick.

Visual Merchandising wird immer wichtiger im Portfolio erfolgreicher Unternehmen. Die Selbstwahlquote, Conversionrate und Inspiration sind die Erfolgsfaktoren für den erfolgreichen Retailer:

- VM-Trends in den Metropolen dieser Welt
- Basics, die Sie nicht vergessen dürfen
- Storytelling: Nicht zeigen, sondern erzählen
- Methodik, Ihre richtigen Codes zu finden
- Beispiele für die Umsetzung
- Bezugsquellen für flankierende Materialien

Firmenindividuelle Lösungen

AREA konzipiert marken- und händlerspezifische Trendschulungen.

Auf Wunsch erarbeiten wir Ihnen eine rein auf Ihre Branche und Ihr Genre abgestimmte Trendschulung. Darüber hinaus integrieren wir gerne Ihr Flächensystem sowie Ihre VM-Unterlagen in unsere Schulungen und individualisieren die Inhalte gemäß Ihres Anforderungs- und Aufgabenprofils.



Trainings-Übersicht:

Das offene Training „VM-Trends“
beinhaltet folgende Bausteine:

- Virtueller Rundflug durch die Metropolen der Welt
- Pop-up-Stores und -Konzepte als Trend
- Die neuesten VM-Trends
- Tradition trifft High-End
- DIY- (do it yourself) Aesthetics – zurück zu Werten
- Mode zwischen Kunst und Vintage
- Farben des Jahres
- Minimalismus versus Opulenz
- Empfehlungen zur Umsetzung

Unsere Trend-Scouts sind ständig auf der Suche nach neuen Ideen. Diese ergänzen wir regelmäßig.

Preis auf Anfrage

GRUNDLAGEN-TRAINING

6. KOMMUNIKATIONSTECHNIKEN & KUNDENBINDUNG

Trainings-Ziel:

- Überzeugen statt überreden
- Durchsetzung der Ziele auf der Fläche
- Der richtige Umgang in schwierigen Situationen
- Führung ohne Führungsverantwortung
- Der richtige Umgang mit Anerkennung und Kritik

Das Ziel erfolgreichen Flächenmanagements ist, beim Händler Guidelines und Maßnahmen durchzusetzen ohne vorhandene Autorität.

Steigerung der Kommunikationsqualität und das Einschätzen des Gegenüber sind wichtige Elemente für ein erfolgreiches Beziehungsmanagement.

Jedes Konzept, ob in Bezug auf Visual Merchandising, Sortimentierung und Bestückung, Promotion und Verkaufsförderung oder Dekoration greift nur, wenn es vor Ort durchgesetzt werden kann. Doch wie können Außendienstler, Merchandiser oder Betreuer dies gewährleisten, wenn Autorität fehlt?

- Einschätzung des jeweiligen Gegenübers
- Individuelle, personenbezogene Ansprache
- Führung ohne Autorität – die Führungsinstrumente
- Kritikgespräche richtig führen
- Anerkennung als Door-Opener
- Maßnahmen argumentieren
- Umgang mit schwierigen Situationen

Firmenindividuelle Lösungen

AREA konzipiert marken- und händlerspezifische Kommunikations-Schulungen.

Auf Wunsch erarbeiten wir Ihnen aufgrund Ihrer individuellen Anforderungen und Inhalte Übungen und Handouts und schulen Sie und Ihre Mitarbeiter. Darüber hinaus integrieren wir gerne Ihr Flächensystem sowie Ihre Vertriebsunterlagen in unsere Schulungen und individualisieren die Inhalte gemäß Ihres Anforderungs- und Aufgabenprofils.



Trainings-Übersicht:

Das offene Training „Kommunikation“ beinhaltet folgende Bausteine:

- Transaktionsanalyse
- Unterschiedliche Kundentypen richtig ansprechen
- Führungsinstrumente
- Vorbild sein
- Eigenprogrammierung
- Anerkennung richtig formulieren
- Feedbackgespräche als Grundlage für Veränderung
- Praktische Übungseinheiten

Die Inhalte werden den jeweiligen Zielgruppen (Merchandiser, Vertriebsmitarbeiter, Retailmanager) angepasst.

Preis auf Anfrage

7. GRUNDLAGEN-TRAINING KAUFMÄNNISCHE KENNZAHLEN

Trainings-Ziel:

- Fähigkeit zur Analyse von Kennzahlen
- Zahlenbasierte Argumentation
- Verstehen des Einzelhändlers
- Erfolgsorientierte Flächenplanung
- Einleitung von Maßnahmen zur Ergebnisverbesserung

**Dem Einzelhändler auf Augenhöhe begegnen,
als Händler in die Fläche einkaufen!
Basiswissen für die erfolgreiche Flächen-
bewirtschaftung!**

Zeitgemäßes Merchandising von Flächen sieht nicht nur gut aus, sondern funktioniert wirtschaftlich. Wie Sie die richtigen Maßnahmen ableiten in Bezug auf Warenplatzierung und Vermarktung für den optimalen Flächenerfolg, lernen Sie in diesem Seminar:

- Arbeiten mit der KER
- Analyse von Kennzahlen – die wichtigsten Formeln
- Arbeiten mit der Limitplanung
- Investitions- und Wirtschaftlichkeitsberechnungen für Flächensysteme
- Welche Maßnahmen beeinflussen das Ergebnis
- Übungen für zahlenbasierte Argumentation

Firmenindividuelle Lösungen

AREA konzipiert marken- und händlerspezifische Kennzahlen-Schulungen.

Auf Wunsch erarbeiten wir Ihnen mit unserem Kooperationspartner eine individuelle Limitplanung auf Excel-Basis oder eine webfähige Html-Lösung und schulen Sie und Ihre Mitarbeiter im Umgang damit. Darüber hinaus integrieren wir gerne Ihr Flächensystem sowie Ihre Vertriebsunterlagen in unsere Schulungen und individualisieren die Inhalte gemäß Ihres Anforderungs- und Aufgabenprofils.

E-Learning (Fernstudienlektionen vor und nach der Schulung via Internet) sorgt für die notwendige Nachhaltigkeit.

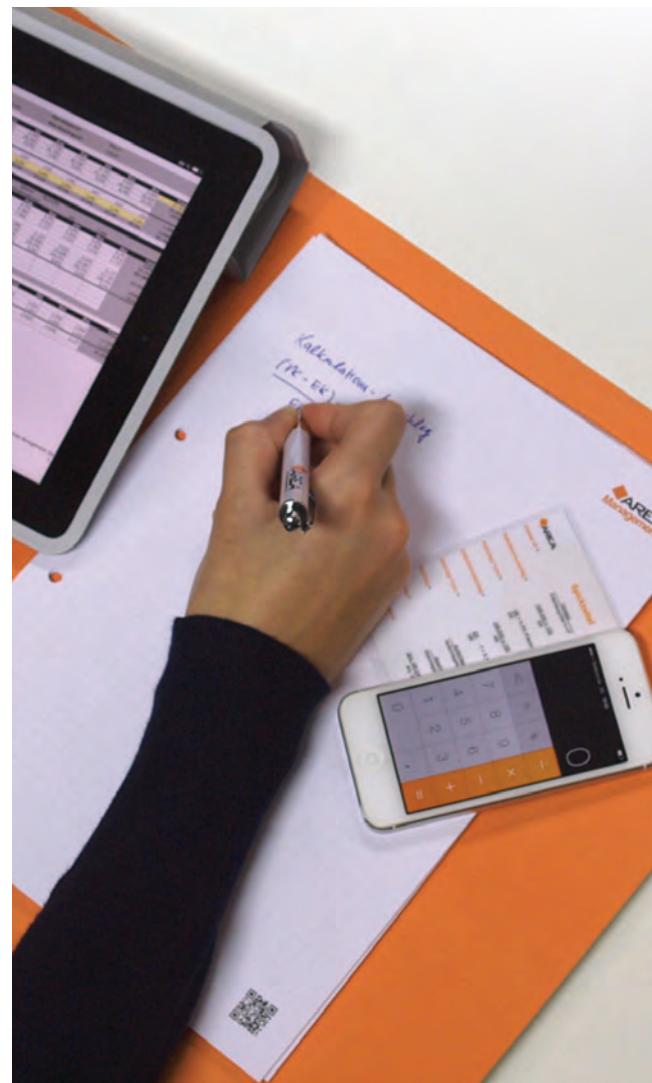
Trainings-Übersicht:

Das offene Training „Kaufmännische Kennzahlen“ beinhaltet folgende Bausteine:

- Fachbegriffe und ihre Bedeutung
- Listen lesen (KER, Kalkulationsschema)
- Limitplanung
- Limit-/KER-Vergleichsrechnungen
- Kennzahlen berechnen (Aufschlag/Abschlag, Kalkulation, Abschriften, Rentabilität)
- Flächenvergleichsberechnungen
- Argumentationsübungen

Die Inhalte werden den jeweiligen Zielgruppen (Merchandiser, Vertriebsmitarbeiter, Retail-Manager) angepasst. Inklusive Fernstudienlektionen via Internet.

Preis auf Anfrage



8. LICHTSEMINAR: DIE MAGISCHE KRAFT DES LICHTS

Trainings-Ziel:

- Den P.O.S ins „rechte Licht“ rücken
- Richtiger Einsatz von Leuchtmitteln im Schaufenster
- Lichtarten und deren Einsatz
- Auswirkung von Licht auf die Wahrnehmung
- Einschätzung verschiedener Lichtkonzepte im Einzelhandel

Lichtinszenierungen prägen die Emotionalisierung am P.O.S

Läden werden deshalb immer mehr zu Gesamtkunstwerken mit hohem Erlebniswert. Nicht mehr das Sortiment spielt hier die Hauptrolle, sondern die Art, in der es inszeniert wird. Eine immer größere Bedeutung kommt dabei dem Licht zu, das inzwischen mehr ist als nur Beleuchtung.

- Wie verändert die Art des Lichts die Wirkung der Warenpräsentation?
- Wie beeinflusst es die Stimmung der Kunden und damit deren Kaufverhalten?
- Wie wirkt farbiges Licht?
- Welche Vor- und Nachteile haben die verschiedenen Lichttechniken wie z.B. LED oder Halogenlampen?





Trainings-Übersicht:

Dieses Seminar findet in Zusammenarbeit mit einem Kooperationspartner statt und beinhaltet folgende Bausteine:

- Basiswissen zur Beleuchtung
- Trends im Licht und Ladenbau
- Präsentationen in einem Lichtstudio
- Multimediale Vorführungen
- Neueste Lichtsysteme
- Informationen zur LED Technik
- Storecheck Tour
- Licht-Beobachtungen am P.O.S

Die Inhalte werden auf die jeweiligen Zielgruppen (Merchandiser, Vertriebsmitarbeiter, Retail-Manager) angepasst.

Preis auf Anfrage

9. IDEENWERKSTATT VISUAL MERCHANDISING

Seminar Ideenwerkstatt Visual Merchandising

Kreativität und strategisches Denken sind wie Katz und Maus? Sie brauchen beides für ein Top-VM-Konzept!

In unserem Seminar zeigen wir Ihnen die Tücken des „Design-Denkens“ auf und helfen Ihnen, sich auf das Wesentliche konzentrieren. Auf Zielgruppen, Eigen- und Fremdbild sowie Machbarkeit. Lernen Sie, was zu einem guten Visual Merchandising-Konzept dazugehört und wie Sie es aufsetzen. Da Inspiration nicht von Ungefähr kommt, zeigen wir Ihnen auch, wo Sie nachschauen müssen, um Trends für Fenster, Innenraum-Gestaltung und die Warenpräsentation zu finden. Und wie Sie diese Ideen in funktionierendes Story-Telling packen, um sie crossemedial für Frequenz- und Kauf-Impulse zu nutzen. Mit strategischen Timetables und Aktionsplänen bringen Sie letztendlich die PS auf die Strasse.

Denn gute Visual Merchandising-Konzepte lassen sich zwar gerne in „Ah“ und „Oh“ messen, aber am Ende des Tages ist die Sprache des Erfolgs das Biepen des Barcode-Scanners.

Preis auf Anfrage

Inhalte:

- Inspirationen im VM
- Blogs & Newsletter
- Jahresplanung – Was? Wann? Welche Story?
- Workshop Aktionsplanung „von der Idee bis zur Umsetzung“
- Workshop Erstellung eines Moodboards
- Workshop Erstellung eines Timetables

