



Trends und Visionen in der Verkaufsraumgestaltung - Baden-Baden

Kursnummer:
280410

Termine:
28.04.2010 09:00 - 17:00 Uhr

Ort :
Seminarort EDEKA Fitterer Seminarräume 1.
OG
Beurener Straße 12
76534 Baden-Baden

Kurskosten:
199 € Teilnahmegebühr
139.3 € ESF Förderung 30 % (jünger 50
Jahre)
99.5 € ESF Förderung 50 % (älter 49 Jahre)

Chefseminar zum Thema Ladenbauplanung

Das optische Erscheinungsbild des Verkaufsraums ist Chefsache – denn es geht darum, die Strategie für den visuellen Auftritt festzulegen und die Botschaft an die Kunden zu formulieren. Damit Sie letztlich den Gestaltungsexperten, die für die Umsetzung Ihrer Vorstellungen verantwortlich sind, die Richtlinien gezielt vorgeben können, lohnt es sich, zumindest über Grundlagen und aktuelle Trends Bescheid zu wissen. Ganz maßgeblich wird Ihre Leistungsfähigkeit auch an den harten Faktoren, wie Wegeführung, Farben Materialien, Warenpräsentern, etc. festgemacht. Aus diesem Grund wollen wir einen Grundlagenvortrag anbieten.

Um auf die Kundenanforderungen heutzutage reagieren zu können, sind neue Konzepte gefragt, die morgen schon nicht mehr Gültigkeit besitzen, denn Handel ist Wandel. Dieser Leitsatz gilt in der Handelsbranche immer noch und ist Basis für Konzepte im Ladenbau. Zwar steht die Waren- und die Sortimentsstrategie im absoluten Vordergrund, aber die Waren müssen eine Präsentationsfläche erhalten. Diese Plattform, ob gehängt, gelegt oder aufgestellt, ist ein einzelnes Element eines zusammenhängenden Ladenbaukonzeptes, um die Waren in den absoluten Blickpunkt der Kunden zu rücken. Somit sehen die Planer zunächst die Makro- dann die Mikroplanung. Vom Grundriss ins Detail. Für die Umsetzung gibt es Konzepte und klare Strukturen, die peu à peu erarbeitet werden, um Kosten- und Zeit - effizient zu bleiben. Wobei nicht nur die Farb- und Materialauswahl eine entscheidende Bedeutung erhalten. Vor allem ein Beleuchtungskonzept ist ein Muss, denn ohne Licht wird nichts verkauft.

- Wie gehe ich an einen Umbau heran?
- Was sind wichtige Parameter?
- Wie sind die Zeit- und Ablaufpläne zu koordinieren?
- Was für eine Basis wird gefordert, damit Dienstleister konzeptionell arbeiten können?
- Wann und wie muss ich mich um die Dekoration kümmern?
- Fachbegriffe

Ziel:
Mit diesem Know- How kann erlernt werden, inwiefern man mit Planern zusammen arbeitet, um gemeinsam das optimale Ziel zu erreichen. Hierbei geht es nicht um die Frage eines Faceliftings oder totalen Umbaus. Beide Aspekte werden erläutert. Der Weg hin zu "Leitfäden" sich im Dschungel zu Recht zu



**DIE SERVICE
AKADEMIE**



BILDUNG, QUALIFIZIERUNG
UND ZERTIFIZIERUNG
FÜR HANDEL UND
DIENSTLEISTUNG.

Trends und Visionen in der Verkaufsraumgestaltung - Baden-Baden

Kursnummer:
280410

finden, um das eigentliche Tagesgeschäft nicht zu vernachlässigen

Verbindliche Teilnahmeerklärung bitte an:
Fax 0761/36876-55 oder per E-Mail an: anmeldung@dsa24.de

Beachten Sie bitte. Wir sind bei der Bestätigung der Teilnahme auch davon abhängig, wie frühzeitig Ihr Buchung bei uns vorliegt. Eine Bestätigung kann erst versandt werden, wenn mindestens 8 Teilnehmer beisammen sind.

.....
Firma

.....
Name

.....
Straße

.....
PLZ/Ort

..... Datum

Teilnehmer

Alter (wegen Förderung)

1

2

3

4

5

6



Ein Service des
Einzelhandelsverbandes Südbaden.

Fon 0761 36876-10 | Fax 0761 36876-55 | info@dsa24.de
www.dieserviceakademie.de | www.koenig-kunde.net