

upgrade
Initiative Weiterbildung für
berufswegende Mitarbeiter:innen
im Einzelhandel

weiter bilden
Initiative für berufswegende Bildung

Ihre Ziele:
Mehr Umsatz, Mehr Stammkunden an das Geschäft binden

Handlungsfelder zur Zielerreichung

Um Ihre Ziele zu erreichen, sind in bestimmten Handlungsfeldern entsprechende Maßnahmen erforderlich. Dazu gehören neben Ihrer eigenen Aktivität auch externe Unterstützung sowie die Qualifizierung Ihrer Beschäftigten. Bitte klicken Sie die Handlungsfelder an, in denen Sie etwas verändern möchten, um Ihre Ziele zu erreichen?

Angebotswesen Kalkulation	Finanz- und Rechnungs- wesen	Marketing, Werbung
Einkauf, Beschaffung	Personalwesen	Vertrieb, Verkauf, Service
Lagerwirtschaft, Material- wirtschaft, Versand	Sach- bearbeitung, Verwaltung, Sekretariat	Datenschutz

upgrade
Initiative Weiterbildung für
berufswegende Mitarbeiter:innen
im Einzelhandel



weiter bilden
Initiative für berufswegende Bildung

Ihre Ziele:
Mehr Umsatz, Mehr Stammkunden an das Geschäft binden

Handlungsfeld: Marketing, Werbung

Das Handlungsfeld umfasst eine Vielzahl möglicher Maßnahmen. Bitte wählen Sie nun die Punkte aus, wo Sie **durch** entsprechende **Qualifizierung Ihrer Beschäftigten** Ihren Zielen ein Stück näher kommen. Sie können auch eigene Qualifizierungsziele ergänzen!

- Dekorationsarbeiten (Schaufenster, Laden)
- Zielgerichtete Warenpräsentation / -anordnung
- Werbeaktionen für neue Kunden mitplanen und durchführen
- Aktionen für Stammkunden mitplanen und durchführen
- Beobachtung, Dokumentation und Auswertung von Kundenwünschen
- Pflege der Internetseiten (Texte und Fotos)
- Anzeigen in Medien planen, texten und gestalten
- Konzeption vo


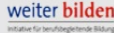



Ihre Ziele:
Mehr Umsatz, Mehr Stammkunden an das Geschäft binden

Ihre Qualifizierungsziele

Sie haben aus den verschiedenen Handlungsfeldern die unten aufgeführten Qualifizierungsziele ausgewählt.
Ihre Beschäftigten werden im nächsten Schritt nach vorhandenen Kompetenzen und Interessen bezüglich aller Qualifizierungsziele gefragt. Um im weiteren Prozess entscheiden zu können, welche konkreten Weiterbildungsangebote Sie dann auch wirklich nutzen wollen, bewerten Sie jetzt, wie wichtig die einzelnen Qualifizierungsziele für Sie sind.

	höchste Priorität	sehr wichtig	mittelfristig angehen
Handlungsfeld: Marketing, Werbung	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
• Werbeaktionen für neue Kunden mitplanen und durchführen	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
• Aktionen für Stammkunden mitplanen und durchführen	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
• <i>Konzeption vo...</i>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Handlungsfeld: Angebotswesen, Kalkulation	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
• NN	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
• NN	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Handlungsfeld: Vertrieb, Verkauf, Service	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Ihre Ziele:
Mehr Umsatz, Mehr Stammkunden an das Geschäft binden

Ihre Handlungsfelder und Qualifizierungsziele

Wir haben für Sie Ihre Handlungsfelder und Qualifizierungsziele noch einmal zusammengestellt:

Höchste Priorität:

Handlungsfeld: Marketing, Werbung

- Werbeaktionen für neue Kunden mitplanen und durchführen
- *Konzeption vo...*

Handlungsfeld: Angebotswesen, Kalkulation

- NN

Sehr wichtig:

Handlungsfeld: Marketing, Werbung

- Aktionen für Stammkunden mitplanen und durchführen


Handlungsfeld: Vertrieb, Verkauf, Service

- NN


Mittelfristig angehen:

Handlungsfeld: Angebotswesen, Kalkulation

- NN



Integrierte Weiterbildung für
auswählungsfähige Mitarbeiter: immer
in Einzelhandels



Initiative für berufsbezogene Bildung

Ihre Ziele:
Mehr Umsatz, Mehr Stammkunden an das Geschäft binden

Anmerkungen: Handlungsfelder und Qualifizierungsziele

Vielleicht haben Sie zu den einzelnen Qualifizierungszielen für den weiteren Prozess noch vertiefende Anmerkungen. Bitte notieren Sie diese in entsprechenden Freitextfeldern. Klicken Sie dazu auf den jeweiligen Button „Anmerkungen“.

Höchste Priorität:

Handlungsfeld: Marketing, Werbung

- Werbeaktionen für neue Kunden mitplanen und durchführen Anmerkungen
- *Konzeption vo...* Anmerkungen

Handlungsfeld: Angebotswesen, Kalkulation

- NN Anmerkungen

Sehr wichtig:

Handlungsfeld: Marketing, Werbung

- Aktionen für Stammkunden mitplanen und durchführen Anmerkungen


Handlungsfeld: Vertrieb, Verkauf, Service

- NN Anmerkungen


Mittelfristig angehen:

Handlungsfeld: Angebotswesen, Kalkulation

- NN Anmerkungen



Integrierte Weiterbildung für
auswählungsfähige Mitarbeiter: immer
in Einzelhandels



Initiative für berufsbezogene Bildung

Ihre Ziele:
Mehr Umsatz, Mehr Stammkunden an das Geschäft binden

Anmerkungen: Handlungsfelder und Qualifizierungsziele

Vielleicht haben Sie zu den einzelnen Qualifizierungszielen für den weiteren Prozess noch vertiefende Anmerkungen. Bitte notieren Sie diese in entsprechenden Freitextfeldern. Klicken Sie dazu auf den jeweiligen Button „Anmerkungen“.

Höchste Priorität:

Handlungsfeld: Marketing, Werbung

- Werbeaktionen für neue Kunden mitplanen und durchführen Anmerkungen
- *Konzeption vo...* Anmerkungen

Handlungsfeld: Angebotswesen, Kalkulation

- NN Anmerkungen

Sehr wichtig:

Handlungsfeld: Marketing, Werbung

- Aktionen für Stammkunden mitplanen und durchführen Anmerkungen

Handlungsfeld: Vertrieb, Verkauf, Service

- NN Anmerkungen

Mittelfristig angehen:

Handlungsfeld: Angebotswesen, Kalkulation

- NN Anmerkungen

