



# Die Wiederauferstehung des Einzelhandels.

Fotos: Stefan Braun

Was die erfolgreichsten stationären Einzelhändler gemeinsam haben.

Wie es ihnen gelingt, sich gegen Webhändler durchzusetzen.

Beobachtungen und Erfahrungen, die stationären Einzelhändlern helfen können, die eigene Zukunft zu sichern.



Fotos: Stefan Braun



Egal ob 1-Personen-Betrieb oder kleine und mittlere Unternehmen mit regionalen Filialen:

Viele Einzelhändler erleben täglich, wie **Webhändler** mit aller Macht versuchen, **sich in ihre angestammten Kundenbeziehungen zu drängen** und damit ihre **Existenz** und die ihrer Nachfolgeneration **bedrohen**.

Viele fühlen sich einem **ruinösen Preiskampf** ausgesetzt mit düsteren Zukunftsaussichten. Zu allem Überfluss findet eine Beschleunigung und Verschärfung der Situation durch die Corona-Krise statt.

Stopp!

Warum gibt es dennoch sehr erfolgreiche Einzelhändler, die exzellent dastehen, mit hervorragender Perspektive?

Die keine Nachwuchsprobleme haben?

Die seit Jahren qualitativ wachsen?

Die sich dem ruinösen Preiskampf entziehen können?

Denen es gelingt, sich gegen die Webhändler durchzusetzen?

Was haben die erfolgreichsten Einzelhändler gemeinsam?



# 5 Punkte, die die erfolgreichsten stationären Einzelhändler gemeinsam haben.

„Die sind am Puls der Zeit! Die überraschen mich regelmäßig mit Neuem! Die wissen, wo die Reise hingehet! Die denken mit und voraus! Die haben die aktuellsten Sachen zu meinen Themen!“

Offenheit für Neues

Kunden über einen erfolgreichen Einzelhändler:

„Die sind Profis für ...! Bei ... macht denen keiner was vor! Die haben große Erfahrung mit ...! Die wissen, worauf ich achten sollte, wenn ...!“

Erfahrung

„Die verstehen mich! Die hören mir zu! Die wissen genau, worauf es mir bei ... ankommt! Die sprechen mir aus dem Herzen! Das sind Menschen mit Herzblut für ...!“

Sozial-Kompetenz

„Die haben den besten Überblick bei ...! Die kennen die entscheidenden Details über ...! Die haben die fachkundigsten Leute zum Thema ...!“

Fach-Kompetenz

Umsetzungs-Kompetenz

„Bei denen funktioniert die Umsetzung einfach und reibungslos! Die sind zuverlässig! Da kann ich mich 100 % verlassen!“

Wir verfügen über eine gute **Vernetzung mit erfolgreichen lokalen Einzelhändlern**, die seit Jahren zeigen, dass sich stationäre Händler trotz des fortschreitenden digitalen Handels weiterhin nachhaltig und mit Wachstum positionieren können.

Interessierten Einzelhändlern bieten wir gern einen **4-stündigen Workshop** an, bei dem wir Ihnen anhand der praktischen Erfahrungen eines unserer Partner zeigen, ....

- was die erfolgreichen stationären Einzelhändler alle gemeinsam haben und was sie erfolgreich macht
- wie die Erfolgreichen sich einem ruinösen Preiskampf entziehen
- was sie tun, um sich gegen Webhändler durchzusetzen und erste Wahl der Kunden werden und bleiben
- wie sie von ihren Mitarbeitern Einsatzfreude, Leidenschaft, Verantwortungsbewusstsein und Identifikation bekommen
- wie die Erfolgreichen ihre Zukunft im stationären Einzelhandel sichern

# Workshop.

# 6



Foto: Stefan Braun

# Anmeldung.

Wenn Sie Interesse am Workshop haben, dann nehmen Sie Kontakt mit uns auf unter

[braun@institut-fuer-managementdynamik.de](mailto:braun@institut-fuer-managementdynamik.de) oder

unter 0049-(0)162-799 41 51.

Sobald sich für einen Ort / eine Gegend mindestens 8 und maximal 20 Teilnehmer melden, können wir den Workshop durchführen.

Ihre Investition: 125,- Euro netto je Teilnehmer

Am 20.10.2020 ist für den **Handelsverband Bayern e.V. (HBE)** in **Regensburg** bereits ein Workshop mit maximal 20 Teilnehmern geplant. **Als Mitglied im HBE ist die Teilnahme an diesem Workshop kostenlos.**

Wir verarbeiten personenbezogene Daten, weiter Informationen finden Sie in unseren [Datenschutzhinweisen](#).



Foto: Stefan Braun

# Die Referenten.

Die Referenten:

## **Stefan Braun**

Consultant und Inhaber des „Institut für Managementdynamik“, 49 Jahre, der hinter die Kulissen der erfolgreichsten lokalen Einzelhändler blickt, deren Erfolgsgeheimnisse entschlüsselt und sie für andere Einzelhändler zur Sicherung ihrer Zukunft nutzbar macht.

## **Ein Einzelhändler...**

aus unserem Netzwerk erfolgreicher lokaler Unternehmer, der seit Jahren beweist, dass sich stationäre Händler trotz des fortschreitenden digitalen Handels weiterhin nachhaltig und mit Wachstum positionieren können.

