

# Modul: Intensivtraining (Nicole)

Steigere durch optimierte Abläufe, intensive und effiziente Kundenaktivierung und praxisbezogene Tipps, Kniffe und Übungen zu allen Stufen des Verkaufs schnell und nachhaltig deine Umsätze.

## Unser Ziel:

**"Du erreichst jeden Monat Deine  
Planumsätze!"**



Nicole Rubert-Sukrow

Teilnehmer:	1 Teilnehmer
Dauer:	12 Wochen
Start:	Feb, Mai, Juli, Okt
Modulgebühr/Monat:	260€
Anteil FP:	130€
Anteil Agentur:	90€
Ort:	Online/Zoom
Optional: 3 Tage vor Ort	+1800€
Anteil FP/Agentur:	+1200€

# Intensivtraining (Nicole)



## WAS BRINGT MIR DAS?

• In einer sich stetig verändernden Umwelt ist es wichtig am Ball zu bleiben und sich auf die wesentlichen Faktoren des Erfolgs zu konzentrieren. Wir arbeiten in diesem Intensivmodul an allen Stellschrauben Deines persönlichen Erfolg, praxisorientiert und individuell. Gemeinsam erreichen wir Deinen Planumsatz in jedem Monat, schaffen tolle Erlebnisse und bringen dir den Spaß am Verkauf zurück.



## WIE GEHEN WIR DAS AN?

Mit Fokussierung auf deinen Kennzahlen, Casa, Kundenbindung und dem gesamten Verkaufsprozess schaffen wir schnelle Erfolge und Strukturen für Dich und Dein Team. Ich begleite Dich auf wöchentlicher Basis direkt und persönlich per Telefon und Zoom. Mit praktischen Aufgaben und Übungen, sowie Fokus auf schnelle und nachhaltige Ergebnisse arbeiten wir gemeinsam an deinen Erfolgstreibern und Herausforderungen. Ich teile spannende Kniffe, Tipps und Tricks mit dir, die du direkt auf der Fläche umsetzen kannst. Zur Vertiefung des Trainings komme ich optional 3 Tage zu dir in Deine Casa.



## WER BIN ICH ?

• Nicole Rubert-Sukrow - mit viel Leidenschaft und Herzblut bin ich seit 25 Jahren im Verkauf tätig. Als Angestellte, Filialleitung und Trainerin, in großen, wie auch kleinen Häusern und Boutiquen habe ich viele relevante Erfahrungen sammeln dürfen, die ich nun nutze, um Boutiquebetreiber:innen Spaß am Verkauf zu vermitteln und Sie so erfolgreich zu machen. Seit 2015 bin ich für AUST tätig und berate und entwickle täglich Partner:inen um Sie zum Erfolg zu führen. Persönlich, nah, direkt und immer praxisorientiert ist meine Devise.

## MODULPLAN

### MONAT 1

- Kick-Off Meeting (30min): Einführung, Ablauf, Zielsetzung & Terminabsprache
- + Intensivtraining Woche 1 (60min): Du, Deine Kennzahlen, Deine Casa
- + Intensivtraining Woche 2 (30min): Kundenerfassung, -bindung und -aktivierung
- + Intensivtraining Woche 3 (30min): Waren- und Materialkunde
- + Intensivtraining Woche 4 (60min): Warenpräsentation + Zielsetzung Monat 2

Selbstreflexion: Was habe ich umgesetzt? Wo brauche ich Unterstützung?

### MONAT 2

- Selbstlernmodul: Fokus Wissensdatenbank
- + Intensivtraining Woche 5 (60min): Frequenz: Abschöpfung
- + Intensivtraining Woche 6 (30min): Kundenaktivierung & Micro-Events
- + Intensivtraining Woche 7 (30min): Frequenz: Besucherzahl erhöhen
- + Intensivtraining Woche 8 (60min): DBON/TBon + Zielsetzung Monat 3

Selbstreflexion: Was habe ich umgesetzt? Wo brauche ich Unterstützung?

### MONAT 3

- Selbstlernmodul: Fokus Wissensdatenbank
- + Intensivtraining Woche 9 (60min): Verkauf, Kabine und Kaufentscheidung
- + Intensivtraining Woche 10 (30min): Verkaufsabschluss & Kundendaten
- + Intensivtraining Woche 11 (30min): Schaufenster- und Ladengestaltung
- + Intensivtraining Woche 12 (60min): Wunschwoche & Fazit
- + Abschlussgespräch (60min): Feedback, Zielerreichung & nächste Schritte

Selbstreflexion: Was habe ich mitgenommen? Woran muss ich noch arbeiten?

# Modul: Intensivtraining (Tülin)

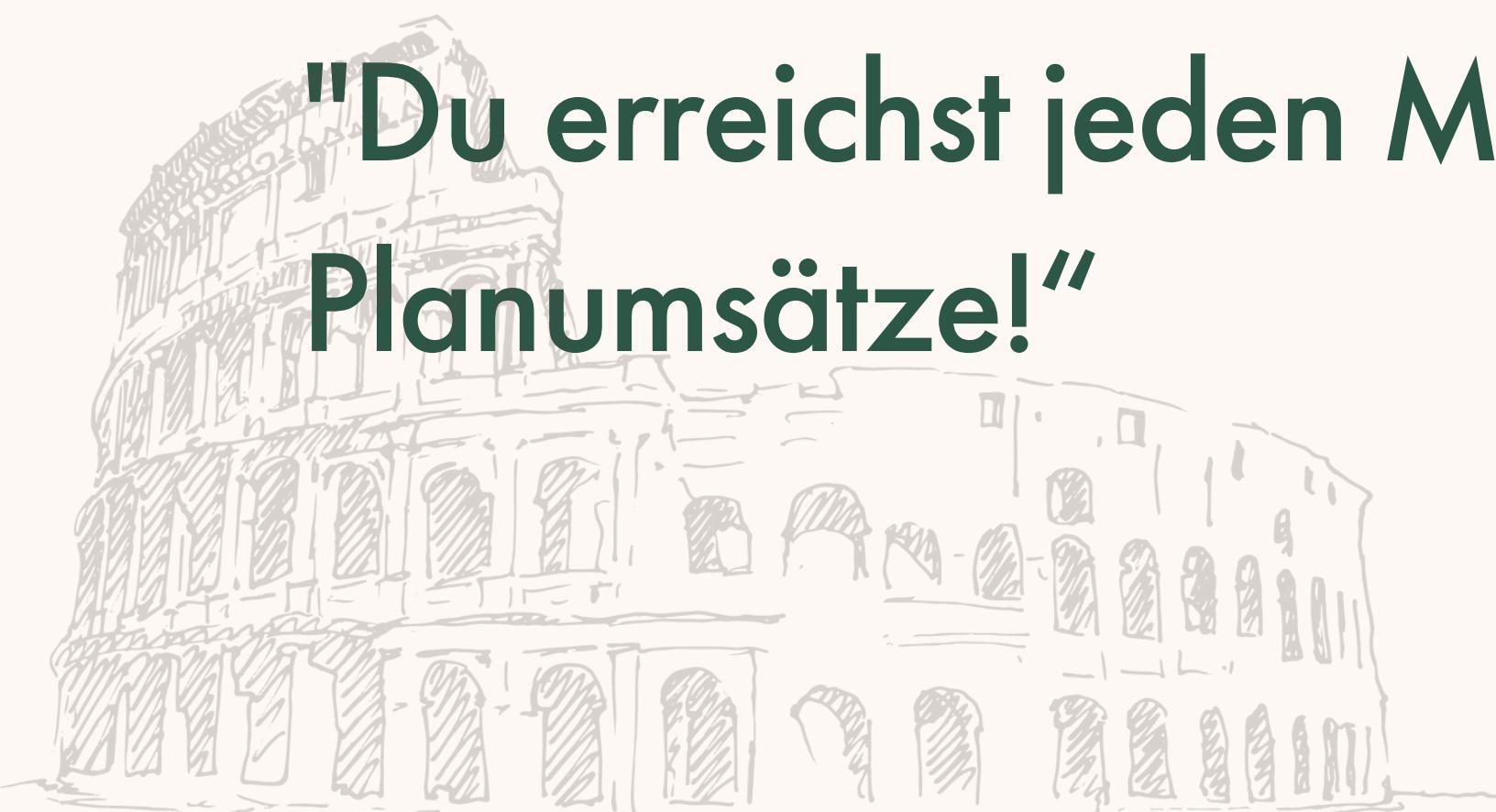
Steigere durch optimierte Abläufe, mehr Sicherheit in der Kundenkommunikation und praxisbezogene Tipps, Kniffe und Übungen zu allen Stufen des Verkaufs nachhaltig deine Umsätze.



Tülin Tümkaya

## Unser Ziel:

"Du erreichst jeden Monat Deine Planumsätze!"



Teilnehmer:	1 Teilnehmer
Dauer:	12 Wochen
Start:	Feb, Mai, Juli, Okt
Modulgebühr/Monat:	260€
Anteil FP:	130€
Anteil Agentur:	90€
Ort:	Online/Zoom
Optional: 3 Tage vor Ort	+1800€
Anteil FP/Agentur:	+1200€

# Intensivtraining (Tülin)



## WAS BRINGT MIR DAS?

Der Alltag im Einzelhandel und Verkauf ist komplex und kann alleine überwältigend wirken, Einfache Abläufe, Übungen und praktische Ansätze helfen dir hier deinen Casa-Alltag zu strukturieren und deine Kennzahlen nachhaltig zu verbessern. Wir trainieren praxisorientiert alle Phasen des Verkaufs, sodass du souverän Deine Planumsätze meistern kannst. Mit viel Spaß und Sicherheit führen wir deine Casa auf den Weg zu einem nachhaltigen Erfolg.



## WIE GEHEN WIR DAS AN?

Im individuellen Online-Coaching gehen wir auf Dich, Deinen Wissensstand sowie die Besonderheiten Deiner Casa und Stadt ein. Wir beschäftigen uns mit Deiner Casa, den einzelnen Schritten des Verkaufs und Deinen individuellen Herausforderungen. Wir trainieren Methoden um Deine Kennzahlen nachhaltig zu steigern. Mit einfachen Tricks, Kniffen und direkt umsetzbaren Inhalten helfe ich Dir dabei, deine Casa erfolgreich und selbstsicher zu führen. Ich stehe dir jederzeit mit Rat & Tat zur Seite!



## WER BIN ICH ?

Tülin Tümkaya - Mit Leidenschaft und Erfahrung begleite ich Betreiber von AUST-Boutiquen auf dem Weg zum Erfolg. Ich bringe Erfahrungen aus insgesamt über 11 Jahren im Verkauf mit und als ehemalige Inhaberin meiner eigenen AUST Boutique kenne ich die Herausforderungen und Möglichkeiten das AUST System optimal zu nutzen, um nachhaltigen Erfolg zu schaffen. Seit 3 Jahren begleite ich Partner von AUST bei Eröffnungen und den ersten Schritten in die Selbstständigkeit mit AUST.

## MODULPLAN

### MONAT 1

- Kick-Off Meeting (30min): Einführung, Ablauf & Terminabsprache
  - + Intensivtraining Woche 1 (60min): Du, Deine Kennzahlen, Deine Casa
  - + Intensivtraining Woche 2 (30min): Abläufe in deiner Casa
  - + Intensivtraining Woche 3 (30min): Haltung & Mimik
  - + Intensivtraining Woche 4 (60min): Warenkunde +Zielsetzung Monat 2
- Selbstreflexion: Was habe ich umgesetzt? Wo brauche ich Unterstützung?

### MONAT 2

- Selbstlernmodul: Abschöpfung
  - + Intensivtraining Woche 5 (60min): Frequenz: Abschöpfung + Vertrauen aufbauen
  - + Intensivtraining Woche 6 (30min): Bedarfsschaffung
  - + Intensivtraining Woche 7 (30min): Kundenaktivierung & Micro-Events
  - + Intensivtraining Woche 8 (60min): Kundenbindung & -pflege + Fazit Monat 2
- Selbstreflexion: Was habe ich umgesetzt? Wo brauche ich Unterstützung?

### MONAT 3

- Selbstlernmodul: Kundendaten & Zusatzverkauf
  - + Intensivtraining Woche 9 (60min): Zusatz & Outfit: DBON/TBON
  - + Intensivtraining Woche 10 (30min): Beratung Kabine & Kaufabschluss
  - + Intensivtraining Woche 11 (30min): Verkaufsabschluss & Kundendaten
  - + Intensivtraining Woche 12 (90min): Wunschwoche+ Fazit + nächste Schritte
- Selbstreflexion: Was habe ich mitgenommen? Woran muss ich noch arbeiten?