Presseinformation

LESEZEIT: 4 MIN



QUALIFIZIERUNG ZUM PROFI-VERKAUFSBERATER

Neues Schulungskonzept der Nordwest-Haustechnik

Dortmund, 19.10.2022 – Um die Beratungskompetenz im Haustechnik-Großhandel nachhaltig zu steigern, hat Nordwest jetzt ein neues Schulungskonzept „Werktournee Haustechnik – vom Einsteiger zum Profi" für Mitarbeitende im Verkauf und in der Ausstellung von Produkten im Bereich Sanitär, Heizung und Installation entwickelt. Der erste Teil der insgesamt neun Schulungsmodule fand nun als 2-tägige Werktournee statt und das Echo der Teilnehmenden war überragend positiv, die umfassendes und fundiertes Know-how zur Herstellung von Keramik bei Villeroy & Boch erhielten.

Schritt für Schritt wird Warenkunde vermittelt, die die Haustechnik-Sortimentspalette vollständig abdeckt, um ein Verständnis für das große Ganze aufzubauen. Die Handelspartner erhalten somit sowohl breites als auch tiefes Fachwissen zu beispielsweise Keramik, Armaturen, Ablaufprogramm, Badmöbeln, Heizkörper und Wärmeerzeuger aus erster Hand, da in den neun Schulungsveranstaltungen insgesamt 17 namhafte und führende Markenhersteller besucht werden. Die Schulungsteilnehmer profitieren zusätzlich von einem erweiterten Expertennetzwerk und einem Erfahrungsaustausch in der Gruppe auf Augenhöhe. Die Schulung erstreckt sich auf drei Jahre, um das Gelernte in der Praxis festigen zu können.

Das Highlight: Werksbesichtigung bei einem der Marktführer

Der Tourneeauftakt bei Villeroy & Boch im saarländischen Mettlach im September vermittelte den Auszubildenden, Jungkaufleuten und Quereinsteigern der Handelspartner unbezahlbares Fachwissen. Als sehr beeindruckend erlebten die Teilnehmenden die Führung durch die Produktion des international erfolgreichen Keramikherstellers. Im kurzweiligen Rundgang bei Villeroy & Boch erfuhr die Tourneegruppe alles über Keramik, deren Herstellung und weiteren Verarbeitung. Das neu erlernte Wissen nach der zweitägigen Auftaktveranstaltung ist essenziell für eine erfolgreiche Beratung in der Ausstellung.

„Die Vernetzung untereinander, den Ausbau der Beratungsstärke sowie die Wettbewerbsfähigkeit unserer Fachhandelspartner sind die wesentlichen Gründe, aus denen wir die Werktournee ins Leben gerufen haben.“, erklärt Mario Tröck, Nordwest-Geschäftsbereichsleiter Haustechnik, die Zielsetzung des neuen Schulungsangebotes. Michael Künzel, Key Account Manager bei Villeroy & Boch, unterstützt das Trainingskonzept von Nordwest und erläutert: „Den jungen Leuten tieferes Wissen zu Produktionsprozessen, Werkstoffen und Produkten zu vermitteln und damit die Position der Handelspartner zu stärken, ist uns als Hersteller ein wichtiges Anliegen.“

Als nächste Schulungsstation der Nordwest-Werktournee stehen der Pumpenhersteller Wilo und der Armaturenspezialist Kludi auf dem Programm, die im ersten Quartal 2023 besucht werden.

LESEZEIT: 4 MIN

Über die NORDWEST Handel AG:

Die NORDWEST Handel AG mit Sitz in Dortmund gehört seit 1919 zu den leistungsstärksten Verbundunternehmen des Produktionsverbindungshandels (PVH) mit einem Geschäftsvolumen in Höhe von 4.801 Mio. Euro gesamt per 2023. Die Kernaufgaben des Verbandes zur Unterstützung der rund 1.255 Fachhandelspartner aus den Bereichen Stahl, Bau-Handwerk-Industrie und Sanitär- und Heizungstechnik (Haustechnik) liegen in der Bündelung der Einkaufsvolumina, der Zentralregulierung, einem starken Zentrallager sowie in umfangreichen Dienstleistungen. NORDWEST ist auch in Europa, insbesondere in den Schwerpunktländern Österreich, Schweiz, Frankreich, Polen sowie Benelux aktiv.

Herausgeber:
NORDWEST Handel AG
Robert-Schuman-Straße 17
44263 Dortmund
http://www.nordwest.com

Astrid Sassen
Geschäftsbereichsleiterin Marketing & Unternehmenskommunikation
Telefon: +49 (0)231 - 2222 - 3301
E-Mail: a.sassen@nordwest.com

Janine Berghoff
Referentin für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Telefon: +49 (0)231 - 2222 - 3340
E-Mail: j.berghoff@nordwest.com

Anna Eckart
Referentin für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Telefon: +49 (0)231 - 2222 - 3341
E-Mail: a.eckart@nordwest.com