

RHYTHM IS IT:

Warme Farben, organische Formgebung und ökologische Unbedenklichkeit zeichnen die Spielzeuge dieser Reihe aus. Die Druckerfarben sind auf Soja-, die Lacke auf Wasserbasis. Alle Bestandteile bestehen soweit wie möglich aus recycelbarem und recyceltem Material. In der Trommel „Parum Pum Pum“ stecken sieben Rhythmus-Instrumente in Form von Krabbeltieren. Alle Instrumente sind für kleine Kinderhände ausgelegt.

Hersteller: B. toys, Vertrieb: HCM Kinzel



INTERVIEW

»» DAS GELD LIEGT AUF DER STRASSE ««

Warum Verkaufstrainings speziell für Autokindersitze?

Das Geld liegt auf der Straße: Jeder Händler verdient an einem 200-Euro-Kindersitz mehr als an einer 15 Euro-Sitzerhöhung. Und das Beste: Mit jedem verkauften „richtigen“ Kindersitz - der zum Beispiel einen deutlich besseren Seitenaufprallschutz bietet - rettet der Händler im Falle eines Falles auch noch Kinderleben.

Und die Händler nehmen die Trainings an?

86 % aller teilnehmenden Verkäuferinnen und Verkäufer sagen uns danach: Mit diesem Training verkaufen wir mehr Autokindersitze. Das ist schon eine Hausnummer. Unser Kindersicherheitsexperte und Verkaufstrainer Peter Jahn kommt extrem gut an und motiviert die Teilnehmer, Autokindersitze endlich entsprechend ihrer Bedeutung zu vermarkten.

Geschäft fehlen?

Regelmäßig sind die Termine überbucht, sodass nicht alle Teilnahmewünsche erfüllt werden können. Viele Händler fragen deshalb schon vorab an, auch die Zentralen von Toys R Us, XXL Lutz oder mytoys.de stehen wieder in den Startlöchern. Die nächsten Termine sind Ende Februar 2014, bei Interesse reicht eine kurze Mail an bvs@einzelhandel.de.



»»86% der Trainingsteilnehmer sagen: **Mit diesem Training verkaufen wir mehr Sitze.**««

STEFFEN KAHNT, Stellvertretender BVS-Geschäftsführer und Koordinator der Aktion

Und was zahlt der Händler?

Dank des Sponsorings von Britax Römer, Chicco, Concord, der Kiddy GmbH, Osann, Peg Perego sowie den maßgeblichen Verbundgruppen und Handelsunternehmen baby & family GmbH mit proBABY sowie HappyBaby, BabyOne und des BVS wird die Teilnahme je Verkäuferin und Verkäufer von 360 Euro auf bis zu 114 Euro ermäßigt.

Und das bezahlen die Händler, **zumal ja Fahrtkosten hinzukommen und die Mitarbeiter einen Tag im**



KOMPETENZNACHWEIS: Mit dieser Urkunde können Händler am POS werben.