

KARRIERE

»UND ALLES NAHM SEINEN ANFANG MIT DER AUSBILDUNG BEI SUSANNE WEBER ...«

2011 meldete sich Rita Katharina Biermeier für die Ausbildung zur Business-Trainerin / Seminarleiterin bei der Akademie Susanne Weber am Bodensee an – mit der Idee, sich zukünftig mit dieser neu erworbenen Kompetenz als Verkaufstrainerin selbstständig zu machen. Acht Jahre später hat die gebürtige Allgäuerin mit »rkb sales trainings« nicht nur ihr eigenes Unternehmen aufgebaut, sondern zählt im Bereich Einzelhandel & Verkauf aktuell zu den angesagtesten Trainerpersönlichkeiten in Deutschland. Wir haben uns mit Rita Katharina Biermeier über ihr aktuelles Wirken, die Erfolgsfaktoren eines nachhaltigen Verkaufstrainings sowie ihre Anfänge bei Susanne Weber unterhalten.

Frau Biermeier, können Sie sich noch an Ihre Trainerausbildung bei Susanne Weber erinnern?

Rita Katharina Biermeier: Das liegt ja schon einige Jahre zurück, aber ich kann mich sehr gut daran erinnern. Das war für mich rückblickend quasi der Startschuss für eine gänzlich neue berufliche Phase, denn ich habe mich mit der Ausbildung bei Susanne direkt selbstständig gemacht.

Was hat Sie damals dazu bewogen, eine Trainerausbildung zu absolvieren?

Ich war im Einzelhandel tätig, zunächst als Storemanager und später deutschlandweit als Sales Supervisor. Eines Tages kam eine Kundin und hat mich gebeten, sie auch in einem anderen Verkaufsbereich zu beraten. Dazu musste ich meine Verkaufsfläche verlassen, was eigentlich nicht erlaubt war. Ich habe es trotzdem gemacht, die Kundin einen Stock tiefer weiter beraten und gleichzeitig der Verkäuferin Tipps gegeben, wie sie besser mit Kunden arbeiten kann. Anschließend bin ich wieder in meinen Bereich zurückgegangen und auf der Rolltreppe hatte ich die Idee, dass ich das ja auch beruflich machen könnte. Und so habe ich am gleichen Tag noch gekündigt, die Schlüssel abgegeben und mich bei Susanne zur Trainerausbildung angemeldet.

Sehr entschlossen. Wie sind Sie auf die Akademie Susanne Weber gestoßen?

Ich habe im Internet gesucht.

Was hat den Ausschlag für genau diese Ausbildungsakademie gegeben?

Ich habe eine Ausbildung gesucht, die ganz klar auf den Business-Kontext fokussiert ist und die prak-



RITA KATAHRINA BIERMEIER

hat 2012 in der Akademie Susanne Weber die Ausbildung zur Business-Trainerin absolviert und ist heute eine gefragte Trainerin mit Fokus auf den Einzelhandel.



»Die Ausbildung bei Susanne ist eine super Basis, bietet sehr gutes Handwerkzeug, mit dem ich mich aber auch auseinandersetzen muss – und das nicht nur während der Ausbildung, sondern vor allem danach.«

tische Arbeit als Trainerin in den Mittelpunkt stellt und nicht die theoretischen Methoden. Zudem war es mir wichtig, dass ich mich und meine Anliegen mit einbringen konnte – und diesbezüglich hat mich vor allem die Teilnehmerzahl bei Susanne überzeugt. Viele der Trainerausbildungen haben zwischen 20 und 50 Teilnehmer; bei Susanne hingegen sind es wesentlich kleinere Gruppen, sodass mehr Individualität möglich ist.

Was ist an Erkenntnissen aus dieser Ausbildung hängen geblieben?

Ich hatte natürlich immer den Druck, dass ich mich damit selbstständig machen wollte – oder besser: Ich habe mir selbst diesen Druck gemacht, da ich bereits gekündigt hatte. Entsprechend war ich sehr ehrgeizig und hatte immer das Gefühl, mir rennt die Zeit davon. Das war sicherlich der große Unterschied zu denjenigen in der Ausbildung, die die Trainerausbildung als berufsbegleitende Weiterbildung gewählt haben.

Es war also klar: Das muss klappen!

Genau. Dazu kam: Ich war zwar fit auf dem Gebiet »Einzelhandel«, aber die Trainerkompetenz hat mir komplett gefehlt – auch im Vergleich zu anderen Teilnehmern, die teilweise über wesentlich mehr Erfahrung verfügten. Entsprechend hatte ich anfänglich ziemlich Mühe, vor einer Gruppe zu präsentieren oder zu sprechen. Ich habe quasi mit »Null« angefangen, was aber aus heutiger Sicht vielleicht auch ein Vorteil war, denn ich habe alles, was ich bei Susanne gelernt habe, direkt und unvoreingenommen aufgesaugt und umgesetzt.

Anschließend nach der Ausbildung habe ich das Glück gehabt, dass ich zunächst in einer Agentur als Trainerin anfangen konnte, 600 Mitarbeiter trainieren durfte und so direkt ins Tun gekommen bin. Bei Susanne konnte ich das Handwerkszeug bzw. die Basis erwerben, aber wichtig waren für mich sicherlich auch die ein bis zwei Jahre der praktischen Trainererfahrungen danach.

War es für Sie auch nach der Ausbildung weiterhin eine Überwindung zu präsentieren?

Ich habe ehrlich gesagt nicht viel nachgedacht. Ich bin einfach ins Tun gekommen, habe Pilottrainings angeboten, bei diversen Agenturen und Unternehmen als Trainerin vorgesprochen und eigentlich jede Sekunde genutzt, um zu präsentieren, um Sicherheit und Routine zu bekommen. Wenn ich überlegt hätte, wäre ich vielleicht jetzt nicht da, wo ich heute stehe, denn es gab auch viele Menschen in meinem Umfeld, die mir von der Idee Verkaufstrainerin im Einzelhandel abgeraten haben.

Heute sieht das Ganze anders aus: Sie sind eine gefragte Verkaufstrainerin, viele Monate im Voraus ausgebucht und in ganz Deutschland tätig. Worauf führen Sie diese Entwicklung zurück?

Zum einen liegt das sicherlich an der Spezialisierung auf das Thema Einzelhandel. Ich komme aus der Praxis, bin seit 25 Jahren im Einzelhandel tätig und bin daher komplett in der »Landkarte der Verkäufer« drin. Zudem arbeite ich bei meinen Kunden viel auf der Fläche und beginne zum Beispiel nie bei einem Kunden, ohne zuvor nicht einen Testkauf oder Testdiebstahl durchgeführt zu haben – denn ich biete ja nicht nur Verkaufstrainings, sondern ganz verschiedene Themen rund um den Einzelhandel an wie Laden- oder Mitarbeiterdiebstahl usw. Und bin mir auch nicht zu schade, beim Kunden vor Ort direkt zu verkaufen. Zu all dem kommt dann natürlich die notwendige Kompetenz als Trainerin.

Was würden Sie jemandem, der die Trainerausbildung absolviert, raten, wenn er Erfolg haben möchte?

Die Ausbildung bei Susanne ist wie gesagt eine super Basis, bietet sehr gutes Handwerkzeug, mit dem ich mich aber auch auseinandersetzen muss – und das nicht nur



während der Ausbildung, sondern vor allem danach. Denn dann geht es erst richtig los! Die Unterlagen und Inhalte bei Susanne geben eine gute Struktur, diese muss ich dann weiterentwickeln, vertiefen, um am Schluss daraus meine ganz eigene Trainerpersönlichkeit herauszuschälen und zu entwickeln. Um das zu erreichen, habe ich mir zum Beispiel immer und überall Feedback eingeholt, auch wenn ich nur fünf Minuten präsentiert habe. Auch heute noch habe ich eine Kommunikationstrainerin, die mich zum Beispiel bei TV- oder Radioauftritten begleitet und gezielt vorbereitet. Neben all dem kommen sicherlich Ehrgeiz, Fokussierung und Für-das-Thema-Brennen dazu – und natürlich auch ein wenig Glück.



Verkaufstrainings, Motivation im Verkauf, Kommunikation im Verkauf, Reklamation & Umtausch, Diebstahlprävention, Visual Merchandising, Mitarbeiterführung, Teambildung und Erfolgreiches Telefonieren: Rita Biermeier bietet heute eine Vielzahl an Trainings für den Einzelhandel an.

Sie treten immer wieder als Expertin in TV und Radio auf – soeben für das ZDF. Was macht das Thema Einzelhandel für die Medien so attraktiv?

Mit dem Wegsterben des stationären Einzelhandels und dem Aufkommen des Onlinehandels erleben wir aktuell einen Strukturwandel in den Innenstädten und im Konsumverhalten, wobei ich immer sage, dass dieser Umschwung bereits vor vielen Jahrzehnten mit dem ersten Otto-Katalog begonnen hat – denn damit fing es an, dass persönliche Beratung nicht mehr ganz so im Vordergrund stand. Und viele Unternehmen stellen sich die Frage: Was tun? Was erwarten Kunden heute im Laden? Was erwarten zum Beispiel Sie, wenn

Sie in die Stadt zum Einkaufen gehen? Da geht es in erster Linie um Freundlichkeit, Begegnung, Wohlfühlen, Ehrlichkeit, Authentizität usw. In vielen Unternehmen wäre es heute sicherlich sinnvoller, etwas mehr in die Schulung der Mitarbeitenden und Verkäufer zu investieren als nur in reine Marketingmaßnahmen.

Ist das denn nicht klar, dass man mit Freundlichkeit erfolgreicher verkauft?

Ich erzähle Ihnen gerne dazu ein Beispiel. Ich war neulich mit meiner Tochter in der Stadt einkaufen und bin auf eine unfreundliche Verkäuferin getroffen. Meinen Eindruck habe ich nach unserem Einkauf meiner Tochter spontan erzählt, worauf sie richtigstellend antwortete: »Mama, ich fand die Verkäuferin süß, sie wusste nur nicht, wie sie mit dir richtig umgehen soll.« Und das stimmte. Wenn jemand nicht gut im richtigen Umgang mit Kunden geschult ist, kann das auf uns schnell mal unfreundlich wirken, auch wenn das nicht wirklich beabsichtigt war. Dazu gehört auch: Wie baue ich eine Beziehung zum Kunden auf? Denn wenn diese Ebene stimmt, verzeiht der Kunde auch mal einen Fehler.

Wie gestaltet sich heute der Kontakt zu Susanne Weber?

Wir haben über all die Jahre regelmäßig Kontakt gehabt, um uns beruflich auszutauschen und weil wir bei gewissen Kunden auch gemeinsam – jeweils mit anderen Schwerpunkten – Trainings geben und arbeiten.

Was wünschen Sie sich persönlich für die Zukunft?

Dass die Entwicklung so weitergeht und es so spannend bleibt wie in den letzten Jahren. Ich bin auf viele Monate hinaus ausgebucht, habe mir einen Namen in der Branche machen können – ich bin zurzeit rundum zufrieden.

Frau Biermeier, herzlichen Dank für das Gespräch und weiterhin viel Erfolg.



»Wenn jemand nicht gut im richtigen Umgang mit Kunden geschult ist, kann das auf uns schnell mal unfreundlich wirken, auch wenn das nicht wirklich beabsichtigt war.«

Akademie Susanne Weber
Luziengang 4
D-78464 Konstanz

T +49 7531 94 111 0 kontakt@akademie-weber.de
F +49 7531 94 111 30 www.akademie-weber.de