



Industrie- und Handelskammer  
zu Köln

## **Visual Merchandising (IHK) - Zertifikatslehrgang Vom Erfolgsfaktor Schaufenster zur Erlebniswelt im Laden Beginn: 11. Februar 2019**

Nur wer sich als Einzelhändler/in attraktiv dem Kunden präsentiert, kann langfristig gegen den Onlinehandel bestehen.

Im Zeitalter des Onlinehandels muss der Handel umdenken. Inspirierende Warenbilder, die Aufmerksamkeit erzeugen und Kunden zu einem spontanen Kauf animieren sind gefragt. Das Verkaufspersonal ist meist nicht in moderner Warenpräsentation geschult, übernimmt diese Aufgaben aber immer häufiger, da kleinere und mittlere Einzelhändler selten Gestalter/innen für visuelles Marketing beschäftigen.

Um mit der Konkurrenz Schritt halten zu können benötigen Einzelhändler/innen oder Ihre Mitarbeiter/innen das Wissen, wie Sie Schaufenster und Verkaufsräume wirkungsvoll gestalten.

Lernen Sie in diesem Lehrgang Schritt für Schritt, wie Sie Ihre Waren ansprechend und verkaufsfördernd in Szene setzen. Mit vielen Tipps, Grundregeln und Beispielen aus der Praxis erlernen Sie das Basiswissen, um Ihre Schaufenster und den Verkaufsraum professionell zu gestalten und Ihre Ware gekonnt zu präsentieren. Das ist auch schon mit geringem Aufwand möglich, wenn man weiß wie.

Thematisiert werden unter anderen die Themen Kundenwahrnehmung, Aufbauprinzipien, Farblehre, Licht, Plakatgestaltung, bis hin zur kreativen Konzepterstellung und praktischen Ausführung.

### **Lernziele**

Sie kennen die wichtigsten Faktoren, die das Kaufverhalten von Kunden beeinflussen.

Sie kennen die Kriterien ansprechender Schaufenster- und Verkaufsraumgestaltung und wenden Ihr Wissen in Ihrer beruflichen Praxis an.

### **Aus dem Inhalt**

siehe Anlage

### **Abschluss: IHK Zertifikat**

Sie erhalten das IHK Zertifikat durch eine regelmäßige Teilnahme (mindestens 80%) und das erfolgreiche Ablegen des lehrgangsinternen Leistungsnachweises. Der Leistungsnachweis besteht aus einer Abschlusspräsentation. Im Laufe des Lehrgangs entwickeln Sie die Idee für ein Gestaltungskonzept zu einem selbst gewählten Thema für ein Schaufenster oder einen Verkaufsbereich. In der Abschlusspräsentation stellen Sie den Prüfern Ihr Konzept vor. Die Bewertung erfolgt nach dem IHK Notenschlüssel.

**Zielgruppe**

Verkaufspersonal, Auszubildende Gestalter für visuelles Marketing, Einzelhändler, Geschäftsinhaber und Führungskräfte zu deren Aufgaben die Warenpräsentation gehört.

**Lehrgangsleiterin**

Karin Wahl

**Angaben zur Methode**

Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele und Übungen

**Teilnahmeentgelt**

1250 Euro inkl. Lehrgangsunterlagen und Getränke

**Dauer**

56 Unterrichtsstunden aufgeteilt in 4 Module

**Termine (Auflistung der einzelnen Termine inkl. Uhrzeit)**

Modul I: 11. - 12. Februar 2019

Modul II: 25. - 26. Februar 2019

Modul III: 11. - 12. März 2019

Modul IV: 25. März 2019

Zertifikatsprüfung: 8. April 2019

**Unterrichtsort**

IHK.Die Bildung

Geschäftsstelle Oberberg

Talstraße 11

51643 Gummersbach

**Anmeldung**

Wir freuen uns, wenn dieser Zertifikatslehrgang Ihr Interesse findet und erwarten gerne Ihre Anmeldung. Bitte melden Sie sich online unter [www.ihk-koeln.de](http://www.ihk-koeln.de) mit der Dokumenten-Nummer: 181040 an.

Der Rücktritt und die Kündigung sind schriftlich zu erklären. Die Teilnahmebedingungen der IHK Köln finden Sie unter [www.ihk-koeln.de](http://www.ihk-koeln.de) mit der Dokumenten-Nummer: 41958.

Informationen zu Fördermöglichkeiten und alternativen Angeboten von anderen Bildungsträgern erhalten Sie von den Kolleginnen der Bildungsberatung, Tel. +49 221 1640-6260 oder Tel. +49 2261 8101-9955, [bildungsberatung@koeln.ihk.de](mailto:bildungsberatung@koeln.ihk.de).

**Ansprechpartner/-in**

**Anna Schwermer**

**Tel.: +49 2261 8101-9964**

**Fax: +49 2261 8101-9999**

**E-Mail: [anna.schwermer@koeln.ihk.de](mailto:anna.schwermer@koeln.ihk.de)**

**[www.ihk-koeln.de](http://www.ihk-koeln.de)**

**[www.facebook.com/ihk.bildung](http://www.facebook.com/ihk.bildung)**

## **Inhalte:**

### **Modul I**

#### **1. Allgemeines**

##### 1.1 Visual Merchandising - Was ist das eigentlich?

- Ursprung
- Der Kunde und sein Unterbewusstsein - Was lockt heute noch?
- Der erste Eindruck und Reizüberflutung
- Kaufverhalten von Kunden
- AIDA-Regel

##### 1.2 Wissenswertes

- Kundenlauf / Wegeführung
- Blickführung / Blickfang
- Der goldene Schnitt
- Aufbauprinzipien und Farblehre

### **Modul II**

#### **2. Schaufenstergestaltung**

##### 2.1 Weit weg Wirkung

- Die Fassade / Vor dem Laden
- Der Eingangsbereich
- Werbebotschaften nach außen

##### 2.2 Schönes Schaufenster

- Warenauswahl
- Richtiger Aufbau - Schritt für Schritt
- Hilfsmittel - Figuren und Dekorationsmaterial
- Preisgestaltung
- Richtiger Einsatz von Licht
- Sauberkeit

### **Modul III**

#### **3. Ladengestaltung**

##### 3.1 Innen gewinnen

- Warenbotschaft, Orientierung, Hinweisschilder
- Arenaprinzip
- Präsentation auf Warenträgern
- Plakatgestaltung
- Richtiges Ausleuchten im Laden
- Umkleieräume, Kassenbereich, Lagerräume, Kundentoiletten etc.
- Dauer und Wechsel der Gestaltung
- Kontrolle (Checkliste)

### 3.2 Konzepterstellung

- Inspiration
- Thema - Storytelling
- Auswahl der Ware und Dekorationsmaterialien
- Drehbuch und Planung

## **Modul IV**

### 4.1 Praktische Übungen & Prüfungsvorbereitung

- Konzepte selber entwickeln
- Erlerntes praktisch anwenden und Sicherheit gewinnen
- Nachhaltigkeit sichern und Wissen weitergeben

### 4.2 Prüfung