

Kundenberatungs- und Verkaufstraining für den textilen Handel

10.-12. November 2025

Seminarnummer: TAW 2025.034

Zielgruppe:

- Verkäufer*innen
- Vertriebsmitarbeitende und Führungskräfte aus Industrie und Einzelhandel in der Textilbranche

Seminarziel:

- Basiswissen in Textil- und Bekleidungstechnologie aufbauen
- Beratungskompetenz aufbauen und verbessern durch Wissensaufbau im Bereich Warenkunde
- Verkaufskompetenz gezielt verbessern
- Kundenbindung nachhaltig stärken
- Verkaufsgespräche aktiver, authentischer und überzeugender führen
- Spaß und Motivation im Verkaufsprozess steigern
- Praxisnahe Impulse für sofortige Umsetzung im Tagesgeschäft

Seminarinhalte:

Erster Tag:

1. Einführung
 - Erwartungen und Ziele der Teilnehmenden
 - Einstieg in die Textile Kette
2. Faserkunde und Garnherstellung
 - Überblick über die wichtigsten Fasern im Bekleidungshandel
 - Eigenschaften, Vor- und Nachteile von Naturfasern und Chemiefasern
 - Einblick in die Herstellung von Garnen
3. Textile Flächen
 - Herstellung von Stoffen (Gewebe, Strickware und Vlies)
 - Handelsbezeichnungen von Textilien
4. Textilveredlung
 - Färben, Drucken, Appretur, Jeansveredlung

Zweiter Tag:

5. Bekleidungskonfektion
 - Der Weg vom Textil zum fertigen Bekleidungsstück
 - Zuschnitt, Fertigungstechniken, Produktion
6. Produktgruppen
 - Elemente der Gestaltung
 - Überblick über die Produktgruppen der DOB und HAKA
 - Korrekte Bezeichnungen wichtiger Produktarten in der DOB und HAKA
7. Pflegekennzeichen
 - Pflegekennzeichnung von Bekleidung
 - Bedeutung und Anwendung

8. Konfektionsgrößen und Maße
 - Einblick in die Proportionslehre
 - Ermittlung von Maßen und Größen
 - Bekleidungsgrößen
9. Textilsiegel und Nachhaltigkeit
 - Überblick über die wichtigsten Textilsiegel
 - Nachhaltigkeit und Recycling in der Modewelt

Dritter Tag:

1. Einstieg & Zielklärung
 - Erwartungen und Ziele der Teilnehmenden
 - Selbstbild & Fremdbild im Verkauf
2. Kunden verstehen – Bedürfnisse erkennen
 - Kundenpsychologie im B2B und B2C – der Flirt mit dem Kunden
 - Gesprächseinstieg mit Empathie und Relevanz
 - Aktives Zuhören und Fragetechniken zur Bedarfsermittlung
3. Verkaufsargumentation mit Wirkung
 - Produktnutzen statt Produktmerkmale
 - Emotionale und rationale Kaufmotive ansprechen
 - Umgang mit typischen Einwänden
4. Abschlussicherheit & Nachbetreuung
 - Kaufabschluss souverän einleiten
 - Kundenbindung durch Follow-up, kleine Gesten & Service
 - Empfehlungsgespräche nutzen
 - Zusatzverkauf forcieren
5. Haltung & Motivation im Verkauf
 - Positive Grundeinstellung zum Verkauf
 - Spaß an Beratung neu entdecken
 - Persönlicher Erfolgsanker: Was mich motiviert

Seminartermin und Semindauer:

3-tägiges Seminar mit 22 Unterrichtseinheiten

Seminarzeiten:

1. Tag 10:00 Uhr – 16:15 Uhr
2. Tag 09:00 Uhr – 16:15 Uhr
3. Tag 09:00 Uhr – 16:15 Uhr

Seminarort: Textilakademie NRW, Rheydter Str. 329, 41065 Mönchengladbach oder Inhouse

Seminardozent/innen:

André Pixberg: Entwicklungsingenieur bei vombaur GmbH & co.KG

Lea Hemscheidt: Modedesignerin und Nachhaltigkeitsforscherin

Clara Hermesen: M.Sc. Textil- und Bekleidungsingenieurin, Dozentin und Herrenmaßschneiderin

Sandra Beer: Wirtschaftspsychologin, Kommunikationstrainerin, Handelsbetriebswirtin und Kauffrau im EH Textil

Seminarumfang:

- 22 Unterrichtseinheiten

Seminarkosten:

- Pro Person €885,00 netto, zzgl. der dann gültigen Mehrwertsteuer
- Inklusive der digitalen Seminarunterlagen
- Bei Stornierungen ab dem 27.10.2025 ist die volle Seminargebühr zu entrichten.

Veranstalter: Textilakademie NRW – Weiterbildung GmbH, Rheydter Str. 329, 41065 Mönchengladbach

Hinweise:

- Für Übernachtungen steht Ihnen das direkt neben dem Akademiegebäude gelegene Gästehaus der Textilakademie NRW zur Verfügung. Bei Bedarf wenden Sie sich bitte an den Betreiber des Gästehauses Freiraum am Campus, www.freiraumamcampus.de
- Getränke und Speisen stehen im Bistro des Gästehauses oder auch in der benachbarten Mensa der Hochschule zur Verfügung (Selbstzahler).