

Presseinformation

The games must go on!

Die OEKO-TEX® E-Learning-Kampagne geht in die Verlängerung

Zürich (sh) Gut Ding will Weile haben, heißt ein deutsches Sprichwort. Das gilt auch für den Weiterbildungs-Wettbewerb SalesPro Games, den die Stiftung OEKO-TEX®, Frankfurt/Main, in Kooperation mit dem Bundesverband des Deutschen Textileinzelhandels (BTE), Köln, ins Leben rief. Unter dem Motto „Mehr wissen, besser beraten, Olympiareise gewinnen“ messen sich derzeit Verkaufsprofis aus ganz Europa miteinander. Sie können dies nun länger tun, als bisher geplant. Statt bis zum 15. Mai kann jetzt bis zum 15. Oktober 2012 teilgenommen werden. Dies war der ausdrückliche Wunsch aus den Märkten, aus denen es viel positive Resonanz, aber auch die Bitte um Aufschub gab. In diesen hektischen Zeiten hat nicht jedes Unternehmen umgehend die Möglichkeit, eine Schulungsmaßnahme zu absolvieren.

Ziel der SalesPro Games ist es, den Fachberatern des Einzelhandels herstellerübergreifend Informationen zu schadstoffgeprüften Textilien zu vermitteln sowie Techniken, wie dieses Wissen im Kundengespräch professionell genutzt werden kann. Unter www.oeko-tex.com/salespro können Schulungsunterlagen – wahlweise in den Sprachen deutsch, englisch, französisch, italienisch, spanisch oder portugiesisch – zu den Produktgruppen Baby & Junior, Oberbekleidung & Wäsche sowie Heimtextilien kostenlos heruntergeladen werden. Die Schulungsunterlagen und Teilnahme-Fragebögen in deutscher Sprache werden auf Wunsch auch gern auf dem Postweg zugestellt. Wer sich damit fit gemacht hat, kann sich dem Wettbewerb stellen. In der Vorrunde treten bis zum 15. Oktober die Verkaufsmitarbeiter der jeweiligen Sortimentsbereiche gegeneinander an, indem sie online oder auf den erwähnten Teilnahmebögen 15 Fragen beantworten. Die jeweils 50 Absolventen mit der höchsten Punktzahl in ihrer Kategorie qualifizieren sich für die Hauptrunde, die für November 2012 terminiert ist. Es locken Preise im Gesamtwert von über 10.000 Euro.

Die Schnellsten werden dabei besonders belohnt, denn unter den bis Ende Mai registrierten Teilnehmern wird eine Reise zu den Olympischen Spielen diesen Sommer in London verlost. Unabhängig von ihrer Platzierung erhalten alle Absolventen eine

Urkunde, die sie als Teilnehmer der Weiterbildungs-Initiative ausweist. Ein Länder-Ranking erhöht die Spannung zusätzlich.

Endverbraucher profitieren doppelt

Nicht nur die Verkaufsmitarbeiter, auch die Konsumenten können bei den SalesPro Games nur gewinnen. Zum einen, da sie künftig bei ihren Einkäufen auf noch besser ausgebildete Berater treffen werden. Gleichzeitig wird auch für sie ein Gewinnspiel veranstaltet. Alle teilnehmenden Fachhändler erhalten ein Zertifikat mit einem QR-Code. Wenn die Kunden diesen mit ihrem Smartphone scannen, gelangen sie auf die OEKO-TEX®-Website, auf der sie ein Voting für „ihren“ Fachhändler abgeben können. Damit sind sie dann automatisch für die Verlosung registriert. Auch der direkte Teilnahme-Weg über www.oeko-tex/salespro beziehungsweise die Facebook-Fanpage facebook.com/oekotex ist möglich.

The games must go on. Oder: Nur, wer am Ball bleibt, hat dauerhaft Erfolg. Daher soll die Schulungsinitiative künftig jährlich durchgeführt werden.

Bildtext:



Im Jahr der Olympischen Spiele veranstaltet die Stiftung OEKO-TEX® die SalesPro Games 2012.

Bild: ©OEKO-TEX®



Europaweit messen sich Fachverkäufer bei den SalesPro Games 2012.

Bild: ©OEKO-TEX®