



## VIP Instructor Curriculum – Phase 3

### Stundenplan – Modul 5

#### Montag

- 09.00 Kursorientierung und Kursziele
- 10.00 Tauchshop Dekoration und Raumbenützung
- 12.30 Mittagessen
- 13.30 Workshop – Kandidaten kreieren “Model Tauchshop”
- 16.00 Nachbesprechung des Tauchshops und Korrekturen
- 17.00 Tauchindustrie von Heute
- 18.00 Ende des Tages

#### Dienstag

- 09.00 Was die Kunden wollen und brauchen
- 10.00 Theorie hinter der positiven Verkaufsstrategie
- 12.30 Mittagessen
- 13.30 Workshop – Verkauf Teil 1
- 16.00 Scubapro Präsentation von Beziehungen zu Herstellern
- 18.00 Ende des Tages

#### Mittwoch

- 09.00 Kurspreiskalkulation für Produkte und Service
- 10.30 Workshop - Preiskalkulation
- 11.30 Der Einsatz von Farben in der Tauchshopdekoration
- 12.30 Mittagessen
- 13.30 PADI Repräsentant – die internen Funktionen
- 17.00 PADI Repräsentant – Fragen & Antworten
- 18.00 Ende des Tages

#### Donnerstag

- 09.00 Werbung & Marketing
- 10.30 Workshop - Werbung
- 11.30 „Street Fighting“ Video
- 12.30 Mittagessen
- 13.30 Telefonverkauf
- 14.30 Workshop - Telefonverkauf
- 15.30 Verkaufstraining Video
- 18.00 Ende des Tages

#### Freitag

- 09.00 Erstellen eines Business Plan
- 12.30 Mittagessen
- 13.30 Workshop – Verkauf Teil 2
- 15.30 Fragen & Antworten
- 16.30 Demontage des Model Tauchshops
- 17.30 Ende des Modules 5

*Während dem Wochenende haben die Kandidaten frei. Die Kandidaten sind willkommen, um am College mit einem interaktiven und speziell auf das Tauchen ausgerichteter Sprachprogramm auf Computer Französisch, Englisch, Deutsch oder Holländisch zu lernen.*