



Kategorie: Verkauf

Verkaufsmethodik – Kundenführung zum Vertragsabschluss

Impulse zur besseren Strukturierung Ihrer Verkaufsabteilung

Kursform

Interaktiver Workshop

Praxisnutzen

- Verkauf ist eine Methode, kein spontanes Vorgehen mit Zufallsresultat.
- Disziplin und stringentes Vorgehen führen zum Erfolg und erhöhen die Produktivität.
- Die methodische Kundenführung gibt Ihnen als Verkäufer und dem interessierten Kunden Sicherheit.
- Erhöhen Sie die Quote von Offerten zu Aufträgen.
- Erarbeiten Sie sich einen Vorgehensplan und Checkliste zum Ablauf «Verkauf- und Kundenabschluss».

Zielgruppe

Küchenverkäufer/Planer/alle Funktionsträger, die aktiven und direkten Austausch mit Kunden pflegen.

Kursleitung

Rolf Habegger blickt auf mehr als 40 Jahre Erfahrung in verschiedensten Verkaufs- und Marketingfunktionen (SieMatic, ALNO, Miele) in der Schweizer Küchenbranche zurück.

Als «alter Hase und erfahrener Fuchs» kennt er die Kniffe, die Hindernisse und weiss Nützliches von Überflüssigem zu unterscheiden. In einem absolut praxisbezogenen Tag teilt er sein Wissen, diskutiert und hinterfragt mit den Teilnehmern deren bestehende Ansätze und Vorgehen.



Themenschwerpunkte

- Welche Erwartungen haben die Kunden?
- Wie führen wir die Kunden vom Erstgespräch bis zum Abschluss?
- Umgang mit Widerspruch und Einwänden
- Praxisbezogener Austausch mit dem erfahrenen Praktiker/Referenten
- Setzen Sie Ihr Vorgehen zur inspirierenden Diskussion aus!
- Systematischer Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmern

Datum / Zeit

- **Datum:** Donnerstag, 4. Juli 2024
- **Zeit:** 09.00–12.15 Uhr / 13.30–17.00 Uhr
- **Anmeldeschluss:** Dienstag, 25. Juni 2024

Anmeldung

Online unter
www.kueche-schweiz.ch/Branchenprofis/Weiterbildung

Ort

Emil Fey Classics AG
Bahnhofplatz
5745 Safenwil

Anzahl Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12 Personen

Kosten

- Küche Schweiz Mitglieder: CHF 390.– (inkl. Essen und Unterlagen)
- Nichtmitglieder: CHF 690.– (inkl. Essen und Unterlagen)
- Ausbildungen sind MwSt. frei

Sprache

Deutsch

Verkaufsmethodik – Kundenführung zum Vertragsabschluss

Impulse zur besseren Strukturierung Ihrer Verkaufsabteilung

Voraussetzung

Aktiver Kundenkontakt, erste Verkaufserfahrungen von Vorteil

Vorbereitung

- Bringen Sie eine aktuelle Offerte mit
- Auflistung Ihres Vorgehens (Ablaufschema mit Zeiten, Daten)
- Aktuelle Bilder Ihres Showrooms
- Aktuelle Bilder Aussensicht Ihres Showrooms und Gebäudes

Tagesablauf

8.30 Eintreffen

9.00 Teil 1

Begrüssung, Vorstellungsrunde.

- Kunden-Erwartungen
- Systematik des Verkaufs (Matrix, Ablaufdiagramm, Deadlines, Abnahme)
- Adlersicht
- Finanzielle Eckwerte «Was kostet der Verkauf?»

10.15 Pause

10.45 Teil 2

- Gestaltung der Verkaufsgespräche
- Gestaltung von Offerten
- Verrechnung von Offerten? Warum, wann, wie?

12.15 Lunch

13.30 Teil 3

- Präsentation von Offerten
- Widerstände/Einspruch
 - Wie damit umgehen?
 - Rabatte nicht anbieten & nicht gewähren

14.45 Pause

15.15 Teil 4

- Konzepte verkaufen – nicht Produkte
- Werte – was bin ich wert? Was sind die Werte meines Unternehmens? Marktpositionierung

16.30 Abschlussrunde

17.00 Ende der Veranstaltung