



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

Als Schreiner und Holzingenieur blickt Andreas Meister auf mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Branche zurück.

Entwickeln von Produkten, Schaffen idealer Prozesse, Erarbeiten von Strukturen und Leiten grosser Projekte sind seine Leidenschaft.

Als unabhängiger und fachkundiger Gutachter und Fachexperte bietet er Beratungen, Gutachten, Expertisen und Schulungen rund um das Thema Schreinerarbeiten und Küchen an.

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:** Dienstag, 19. November 2024
- **Zeit:** 09.00–12.15 Uhr / 13.30–17.00 Uhr
- **Anmeldeschluss:** Montag, 11. November 2024

Anmeldung

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

Ort

Welle 7
Schanzenstrasse 5
3008 Bern

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