



Kategorie: Verkauf

# Verkaufsmethodik – Kundenführung zum Vertragsabschluss

Impulse zur besseren Strukturierung Ihrer Verkaufsabteilung

## Kursform

Interaktiver Workshop

## Praxisnutzen

- Verkauf ist eine Methode, kein spontanes Vorgehen mit einem zufälligen Ergebnis.
- 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

Kurzvorstellung:

Karine Fagot begann im Jahr 2000 in einem französischen Unternehmen mit der Einrichtung von Küchen. Nach zwei Jahren als Verkäuferin auf Messen wechselt sie zu einem Familienunternehmen in der Haute-Savoie, wo sie ihre Projekte von A bis Z betreut. 2008 gründete sie ihre eigene Firma für Architektur und Innenausbau, gewann mehrere nationale Preise und wurde in den französischen und schweizerischen Medien bekannt. 2019 zieht sie in die Schweiz und leitet ein Team in einem Westschweizer Unternehmen, das für die Einrichtung von Küchen bekannt ist. 2021 beschliesst Karine, sich ihrem Lieblingsbereich zu widmen: der Kundenbetreuung bei Electrolux.



## Themenschwerpunkte

- Bedürfnisse und Erwartungen der Kunden
- Vom ersten Kontakt bis zum Abschluss
- Umgang mit Widersprüchen und Einwänden
- Austausch praktischer Erfahrungen

### Datum / Zeit

- Datum: **Mittwoch, 4. Juni 2025**
- Zeit: 09.00–12.15 Uhr / 13.30–17.00 Uhr
- Anmeldeschluss: Freitag, 23. Mai 2025

### Anmeldung

Online unter  
[www.kueche-schweiz.ch/unser-angebot/weiterbildung](http://www.kueche-schweiz.ch/unser-angebot/weiterbildung)

### Ort

FMP Ausbildung  
Av. De Florimont 1  
1006 Lausanne

### Anzahl Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12 Personen

### Kosten

- Küche Schweiz Mitglieder: CHF 390.– (inkl. Essen und Unterlagen)
- Nichtmitglieder: CHF 590.– (inkl. Essen und Unterlagen)
- Ausbildungen sind MwSt. frei

### Sprache

Französisch

# Verkaufsmethodik – Kundenführung zum Vertragsabschluss

## Impulse zur besseren Strukturierung Ihrer Verkaufsabteilung

---

### Voraussetzung

Aktiver Kundenkontakt, erste Verkaufserfahrungen von Vorteil

### Vorbereitung

- Bringen Sie eine aktuelle Offerte mit
- Ihre Checkliste für den Verkaufsprozess
- 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**

- Vorstellung
- Kundenerwartungen
- Vorträge

**10.20** **Pause**

**10.35** **Teil 2**

- Erwartungen an Unternehmen
- Management und Gestaltung von Offerten
- Systematik des Verkaufs Unternehmen Verkäufer
- Vorbereitung auf das Verkaufsgespräch

**12.15** **Lunch**

**13.30** **Teil 3**

- Vorbereitung auf das Verkaufsgespräch
- 1. Gespräch
- Bedürfnis des Kunden
- Validierung des Bedarfs
- Zwischenschritt
- Projektpräsentation
- Preis präsentieren
- Einwände behandeln
- Schlussfolgerungen

**15.15** **Pause**

**15.30** **Teil 4**

- Urlaub nehmen – kaufmännische Nachbereitung
- Akquisition und systematischer Verkauf von Objekten
- Unterstützende und begleitende Massnahmen
- Ergänzende Module

**16.40** Debriefing

**17.00** **Ende der Fortbildung**

**17.00** Gefilmte Erfahrungsberichte

**17.30/40** **Ende der Veranstaltung**