



Kategorie: Verkauf

Verkaufsmethodik (Modul 2) – Erfolgreich verkaufen

Professionell beraten, souverän verhandeln, erfolgreich abschliessen

Kursform

Interaktiver Workshop

Zielgruppe

Kundenverkäufer und Kundenkontaktpersonal

Voraussetzung

Aktiver Kundenkontakt, mehrjährige Erfahrung
im aktiven Küchenverkauf

Lernziele

Die Teilnehmenden...

- Erläutern die Phasen eines Verkaufsgesprächs von der Begrüssung bis zum Abschluss und wenden die daraus resultierende Verkaufsmethodik in der Praxis an
- Ermitteln die Kundenbedürfnisse mittels Fragetechnik und leiten daraus Informationen für die Nutzen-Orientierte Beratung ihrer Kunden ab
- Behandeln Einwände und verhandeln Preise gekonnt und mittels geeigneter Kommunikationstechniken (z.B. PAPAC)
- Erkennen Kaufsignale und suchen konsequent, aber in angemessener Weise und ohne Nachdruck den Abschluss
- Tauschen eigene Erfahrungen mit andern Teilnehmenden und dem Kursleitenden aus und leiten daraus Erkenntnisse für den eigenen Verkaufsalltag ab
- Erstellen einen Aktionsplan zur Umsetzung des Gelernten in die Praxis

Inhalte

- Der Verkaufsprozess in 5 Stufen, von der Begrüssung bis zum Abschluss
- Vom Argument zum Kundennutzen
- Fragen will gelernt sein
- Einwände gekonnt entkräften
- Der Preiskampf ist nicht zu gewinnen – Preise verhandeln leicht gemacht
- Differenzierung beim Vorgehen Verkauf Einzelküche und Verkauf Objektgeschäft.
- Verbindlichkeit testen
- Der Verkaufsabschluss
- Gestaltung und Präsentation von Offerten – Mehr Emotion, weniger Technik-Firlefanz (keine AVOR-Offerten!)
- Vorteile, Nutzen und Einsatz von Verbands-AGB
- Aktionsplan zur Umsetzung in die Praxis

Praxisnutzen

- Mehr Abschlüsse, mehr Umsatz – Die strukturierte Vorgehensweise im Verkaufsgespräch führt sicher vom ersten Kontakt bis zur Unterschrift.
- Stärkere Kundenbindung – Nutzenorientierte Argumente schaffen Vertrauen und fördern Weiterempfehlungen.
- Bessere Margen – Professionelle Preisverhandlung senkt Rabatte (Widerspruch zum Basismodul... Rabatte nicht gewähren) und schützt die Gewinnspanne.
- Weniger Kaufabbrüche – Gezielte Einwandbehandlung löst Vorbehalte rasch und verkürzt den Verkaufszyklus.
- Aktives Trainieren – Dank Praxis-Simulationen üben Sie im Training direkt die erlernten Techniken und gewinnen Sicherheit in der Kommunikation mit Ihren Kunden
- Nachhaltige Umsetzung – Ein persönlicher Aktionsplan überträgt das Gelernte direkt in den Arbeitsalltag.

Verkaufsmethodik (Modul 2) – Erfolgreich verkaufen

Professionell beraten, souverän verhandeln, erfolgreich abschliessen

Datum / Zeit / Ort / Sprache

- Datum: Donnerstag, 4. Dezember 2025
- Zeit: 09.00 – 12.15 Uhr / 13.30 – 17.00 Uhr
- Anmeldeschluss: Montag, 24. November 2025
- Location: D4 Business Village Luzern, Platz 4, 6039 Root
- Sprache: Deutsch

Anzahl Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12 Teilnehmer

Kosten

- Mitglieder von Küche Schweiz: CHF 490.–
- Nichtmitglieder von Küche Schweiz: CHF 650.–
- Verpflegung & Kursunterlagen sind im Preis inkludiert
- Achtung: Ausbildungen sind MwSt.frei

Anmeldung

Online unter www.kueche-schweiz.ch/
Unser Angebot/Weiterbildung

Moderator & Referent

Daniel Judas, Senior Partner Creogo AG, Bern

Ausbildungen zum Erwachsenenbildner HF, Ausbilder mit Eidg. Fachausweis, Fachmann im Finanz- und Rechnungswesen mit Eidg. Fachausweis, Kaufmännischer Angestellter. Berufsbegleitende Ausbildungen in Verkauf, Marketing, Unternehmungsführung, Personal- und Change-Management.

Seit 2003 umfangreiche Erfahrungen als Trainer, Coach und Erwachsenenbildner sowie als Unternehmer im In- und Ausland. Davor 9 Jahre Verkaufsleiter/ Vizedirektor im Automobilhandel (Premium/Retail), 4 Jahre leitende Funktionen in Controlling und Personalwesen (Import/ Grosshandel) sowie 4 Jahre Leiter Administration und Personal in der Uhrenbranche. Schulung von Küchenverkäufer im ganzen deutschsprachigen Raum.

