



Kategorie: Verkauf

Verkaufsmethodik (Modul 1) – Kundenführung zum Vertragsabschluss

Impulse zur besseren Strukturierung Ihrer Verkaufsabteilung

Zielgruppe

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

Voraussetzung

Aktiver Kundenkontakt, erste Verkaufserfahrungen von Vorteil, ideal für Neueinsteiger

Lernziele

Die Teilnehmer ...

- Planen ihre Verkaufsaktivitäten, identifizieren die Kernelemente der Verkaufsakquisition und wenden konkrete Akquisitionsmethoden zur Neukundengewinnung und zur Pflege bestehender Kunden an
- Erfassen die Kundenbedürfnisse anhand von Checklisten
- Erstellen schriftliche Offerten korrekt und präsentieren diese dem Kunden, wobei sie die für den Kunden relevanten Argumente hervorheben
- Sind in der Lage, den Wert einer Offerte zu benennen und dem Kunden als solchen zu vermitteln
- Identifizieren das Potenzial konsequenten Nachfassens von Kundengesprächen und Offerten und optimieren dadurch ihre Abschlussquote
- Identifizieren den Wert professioneller Beratung und sind in der Lage, diesen dem Kunden als Teil der Dienstleistung zu verkaufen
- 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

- Welche Erwartungen haben die Kunden?
- Wie führen wir die Kunden vom Erstgespräch bis zum Abschluss?
- Was kostet der Verkauf?
- Gestaltung der Verkaufsgespräche
- Gestaltung und Präsentation von Offerten
- Offerten verrechnen – Ja/Nein? – Argumentation/ Vorgehen/ Planungsvertrag
- Umgang mit Widerspruch und Einwänden
- Rabatte nicht anbieten und nicht gewähren
- Konzepte verkaufen – nicht Produkte
- Was bin ich wert? Was sind die Werte und die Positionierung meines Unternehmens?
- Vorteile, Nutzen und Einsatz von Verbands-AGB
- Praxisbezogener Austausch mit dem erfahrenen Praktikern/Referenten
- Setzen Sie Ihr Vorgehen zur inspirierenden Diskussion aus!
- Systematischer Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmern

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 eine Checkliste zum Ablauf «Verkauf- und Kundenabschluss».

Verkaufsmethodik – Kundenführung zum Vertragsabschluss

Impulse zur besseren Strukturierung Ihrer Verkaufsabteilung

Datum / Zeit / Ort / Sprache

- **Datum:** Donnerstag, 30. April 2026
- **Zeit:** 09.00 – 12.15 Uhr / 13.30 – 17.00 Uhr
- **Eintreffen bis:** 08.30 Uhr
- **Anmeldeschluss:** Freitag, 17. April 2026
- **Ort:** TRAFÖ, Brown Boveri Platz 1, 5400 Baden
- **Sprache:** Deutsch

Anzahl Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12 Teilnehmer

Kosten

- Mitglieder Küche Schweiz: CHF 390.–
- Nichtmitglieder: CHF 490.–
- Verpflegung und Kursunterlagen sind im Preis inkludiert
- Ausbildungen sind MwSt.frei

Anmeldung

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

Ihre 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

Kursleitung & Moderation

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.

