



Verkaufstrainer

Juli 2008

Guten Tag,

heute erfahren Sie im Verkaufstrainer, welche Fragen sich das Team für die Umsetzung gestellt hat und wie die Idee verwirklicht wurde. Außerdem werden sie verstehen, warum eine solche Präsentation so effektiv ist und lesen, welche Erfolge erzielt wurden.

Wie gut planen Sie?

Umsetzung und Erfolg

„Eine gute Idee“, befand das Team. Nun wurden die verschiedensten Dinge geklärt und organisiert: Wie wird das Programm für den Abend gestaltet? Wie können wir die Profikunden vom Spirit überzeugen, beziehungsweise das Lebensgefühl vermitteln? Wie präsentieren wir die Baustoffe? Wie sollte das Informationsmaterial für die Profikunden aussehen? Wie viele Muster werden benötigt? Wie erfolgt die Marktbearbeitung nach der Veranstaltung? Wer erstellt für die Profikunden die Argumentationskataloge, damit diese in ihren Verkaufsgesprächen schlagkräftig überzeugen können?

Gemeinsam wurden der Maßnahmenkatalog erarbeitet und die Aufgaben verteilt. Jeder fand sich auf der „To-Do-Liste“ wieder, der Azubi ebenso wie der Teamleiter. Engagiert machten sich die Teammitglieder an die Arbeit. Heraus kam dabei ein rauschendes Fest, das die Kunden und Mitarbeiter so schnell nicht vergessen werden. Spanische Lebensfreude mit allen Sinnen erleben, damit man anschließend die Produkte mit der erlebten Begeisterung verkaufen kann.

Sicher, bei Veranstaltungen sollen Produkte präsentiert werden, doch das Erfolgsgeheimnis war an diesen Abend ein anderes. Die Kunden amüsierten sich, denn es wurde nicht nur über Baustoffe geredet, sondern auch über Urlaubserlebnisse oder andere persönliche Themen. Das Ziel des Abends war klar erreicht: Gespräche führen und die Kunden besser kennen lernen, damit man anschließend bessere Geschäfte machen kann.

Dieses Fest brachte außer steigenden Umsätzen auch eine riesige Motivation für Mitarbeiter und Kunden. Während andere Händler mit ähnlichen Veranstaltungen keinen Erfolg hatten, war diese Aktion ein Volltreffer. Verkauft wurde anschließend. Durch gezielte Vorbereitung konnten die Kontakte bestens in Geschäfte umgewandelt werden. Das Team arbeitete nämlich nicht nur das Konzept für den Abend aus, es wurde bereits im Vorfeld klar festgelegt, wie die Begeisterung der Kunden für einen Markterfolg genutzt werden kann.



Der nächste Verkaufstrainer erscheint erst im September, damit Sie den August mit hoffentlich freien Tagen und schönem Wetter entspannt genießen können. Dann erfahren Sie, welche Erfahrungen andere Unternehmen gemacht haben und welche Ideen sie verwirklicht haben.

Mit freundlichen Grüßen, das Mobile-Team