



Verkaufstrainer

Oktober 2008

Guten Tag,

im September haben Sie erfahren, wie und warum das Baustoffunternehmen H. die Präsentation seines Sortiments verändert hat. Daran anknüpfend werden Sie heute über die Folgen und Ergebnisse der neuen Präsentationsart informiert.

Diese Informationen bilden den Abschluss der Mobile-Serie „Der Kunde im Fokus“. Was Ihnen in den nächsten Monaten im Verkaufstrainer geboten wird, erfahren Sie am Ende dieser Ausgabe.

[Sind Sie fit für Staffel 2?](#)

Entdecke die Möglichkeiten

Nun stellte sich das Team die Frage: „Was machen die Kunden mit den Materialien, wenn diese angeliefert werden?“ Die Antwort: Sie verbauen diese entweder selbst oder lassen einen fachlich versierten Profi ans Werk. Damit die Privatkunden nachhaltig von der Lösung überzeugt sind, muss aber gewährleistet sein, dass die Produkte auf jeden Fall richtig verarbeitet werden. Also kann sich der Kunde in Querschnittsanwendungen und Mustertafeln auch über die richtige – sprich: professionelle – Verarbeitung informieren. Dass diese Idee allen Beteiligten nützt, zeigen die Erfahrungen des Hauses H. Denn im Team waren nicht nur eigene Mitarbeiter, sondern auch regionale Handwerksunternehmen.

Nach nunmehr fast einem halben Jahr Beraten und Verkaufen in der neuen Ausstellung ist man überzeugt, dass der Aufwand sich gelohnt hat. Die Folge: Überwiegend positive Kundenreaktionen, zufriedene Profikunden, die durch die Art der Präsentation höherwertige Leistungen verkaufen konnten und begeisterte Mitarbeiter, die die Philosophie leben. Aus der Idee wurde eine Tat und das Ziel wurde gemeinsam erreicht. Das können auch Sie schaffen. Kennen Sie das schwedische Möbelhaus mit dem Slogan: „Entdecke die Möglichkeiten“? Diese Empfehlung möchte ich Ihnen in Bezug auf Ihr Unternehmen ans Herz legen.

Mit dieser Ausgabe des Verkaufstrainers ist die Mobile-Serie „Der Kunde im Fokus“ beendet. Das Mobile-Team hofft, dass die Serie Ihnen geholfen hat, Ihre Kenntnisse zu erweitern, Ihren Wissensstand zu überprüfen und praktische Tipps für den Alltag liefern konnte.



Natürlich wird es auch in Zukunft jeden Monat einen Verkaufstrainer geben. Der Titel der neuen Serie lautet „Verkaufsprofis sind Kommunikations-Champions“. Im Mittelpunkt der Serie stehen der Verkäufer, sein Aufgabengebiet und sein Auftreten. Das erste Kapitel dreht sich um das Thema Körpersprache. Hier erfahren Sie zum Beispiel, wie lange ein perfekter Händedruck dauert und was Ihre Mimik über Sie verrät. Natürlich werden auch weiterhin Tests und praktische Tipps ein fester Bestandteil des Verkaufstrainers sein und Sie so aktiv in Ihrem Berufsleben unterstützen.

Mit freundlichen Grüßen, das Mobile-Team