

SalesLearning – Neue Konzepte

Möbel verkauft man heute anders

SalesLearning: Das Geheimnis eines effektiven Verkaufstrainings im Möbelhandel

Dienstag, 22.05.2018

Warum sind manche Möbelhäuser erfolgreicher als andere? Gut geschulte Mitarbeiter sind ein direkter Mehrwert und zahlen sich für die Unternehmen aus. Markus Neumann, Geschäftsführer SalesLearning Möbel, hat fünf wichtige Punkte erarbeitet, die für ein effektives Verkaufstraining im Möbelhandel entscheidend sind.

Kompetenz und Erfahrung

An erster Stelle stehen Kompetenz und Erfahrung des Trainers. Der richtige Trainer ist kompetent, bringt Stallgeruch mit und ist in der Lage, auch „alte Hasen“ im Möbelhandel zur Anwendung besserer Techniken zu motivieren.

Zertifizierte Weiterbildung

Bei den Schulungen sollte es sich um einen zertifizierten Bildungsanbieter für die Möbelbranche handeln. Somit werden die geschulten Inhalte halbjährlich in Audits überprüft. Damit ist eine konstante Qualität der Weiterbildung gewährleistet.

Mögliche Fördergelder

Bei einer GZQ (Gesellschaft für Qualitätsmanagement) anerkannten Weiterbildung ist es möglich, Fördergelder des Landes, Bundes oder der EU zu beantragen. Diese belaufen sich in der Regel auf bis zu 50% der Seminarkosten.

Langfristig und nachhaltig

Das Training sollte ein intelligentes Konzept zur Neukunden-Gewinnung und Stammkunden-Sicherung beinhalten. Das Training der Zukunft stellt den Mensch in den Mittelpunkt. Nur durch die individuelle Behandlung des Kunden und der Mitarbeiter wird ein langfristiger Marktvorteil gegenüber dem Mitbewerber möglich sein.

Einfach und mit Humor

Die Seminarinhalte müssen leicht verständlich und in der Praxis auf der Fläche umsetzbar sein. Ein Praxistraining muss fester Bestandteil einer guten Weiterbildung sein, um den Transfer auf die Fläche zu beschleunigen. Der Trainer sollte diesen Prozess mit Motivation und Begeisterung begleiten, die Teilnehmer müssen mit Spaß bei der Sache sein, dann fallen die trainierten Methoden auf fruchtbaren Boden und eine erfolgreiche Ernte ist gewiss. Info unter www.saleslearning-moebel.de

Möbel verkauft man heute anders

Downloads

- [MM0518_099_BF_PR_SalesLearning.pdf](#)