

Saleslearning – Neue Konzepte

So spielt Ihr Möbelhaus in der Top-Liga

Whitepaper listet Erfolgsstrategien beim Verkaufen von Möbeln auf

Freitag, 24.06.2022

In seinem neuen Report „Wann spielt Ihr Möbelhaus endlich in der Top-Liga?“ zeigt Erfolgstrainer Markus Neumann auf, wie sich Möbelhäuser in die Top-Liga spielen, um zu den Besten der Branche zu zählen. Drei Thesen hat er dazu aufgestellt: Die richtige Wahl der Mitarbeiter, optimierte Kundenansprache und den Kunden stets im Fokus.

Mitarbeiter müssen nach ihren Stärken eingesetzt werden, damit Motivation aufkommt. Die Kundenansprache und der Verkaufsprozess sollten auf die Persönlichkeit des Kunden abgestimmt werden, damit aus Neukunden Stammkunden werden.

Dazu gehört ein konstantes Training zum Profi-Verkäufer, dies steigert die Abschlussquote nach Einschätzung von Markus Neumann um bis zu 40 Prozent. „Mit E-Learning inklusive detaillierter Videos, Powerpoint-Präsentationen, Quiz etc. macht das Training Spaß und produziert abschlussstarke Verkäufer“, weiß der Verkaufsexperte mit langjähriger Erfahrung in der Möbelbranche. „Wenn wir Menschen begeistern wollen, müssen wir in das Gehirn des Kunden kommen – und zwar genau dorthin, wo wir die emotionale Seite finden und wo Kunden entscheiden und kaufen.“

Mehr Info und Terminvereinbarung unter www.saleslearning-moebel.de.

So spielt Ihr Möbelhaus in der Top-Liga

Links

- [Artikel als pdf](#)

