

# **Sedda Polstermöbel**

## **Fachseminare fürs perfekte Kundengespräch**

Donnerstag, 23.02.2017

Perfekt vorbereitet für das Kundengespräch: „Die Kunst des guten Sitzens“ heißen die Fachseminare der Firma Sedda zum Thema Polstermöbel. Mittlerweile durfte der österreichische Möbelhersteller den 3000sten Seminarbesucher begrüßen. Es ist Josef Hofer vom Möbelhaus Hofer in Kitzbühel, der sich von den Experten in die Kunst des guten Sitzens einführen ließ. Er erhielt von den Sedda Geschäftsführern Ursula und Mag. Roland Ragailler als Geschenk eine exklusive Felldecke.

„Das Verkaufstalent bringt der Seminarteilnehmer idealerweise bereits mit, das nötige Fachwissen erhält er in der Schulung – die Kombination aus beidem führt schließlich zum Erfolg“, so heißt es aus dem Hause Sedda. Denn der Endverbraucher ist dann zufrieden, wenn er sich intensiv und kompetent beraten und mit allen seinen Wünschen oder Problemen in guten Händen fühlt. Wichtige Fragen sind: Wie erkennt man ein gutes Polstermöbel, das komfortabel ist und lange hält? Nach welchen Kriterien wählt man die Materialien aus und wie testet man eine fachgerechte Polsterung? Was ist ein angemessener Preis? Kurz: Worauf ist beim Sofakauf zu achten?

Hier kommt der Verkäufer ins Spiel. Er weiß, wie ein Polstermöbel mit hohem Sitzkomfort aufgebaut ist, kennt den Herstellungsprozess und kann erklären, was die Vor- und Nachteile dieses oder jenes Materials sind. Auch zu Pflege und Reinigung kann er Auskunft geben. Er liefert dem Kunden Argumente für ihre Auswahl und weiß um aktuelle Trends. Im Gespräch mit dem Käufer erfährt er dessen individuelle Bedürfnisse und kann ihn so optimal beraten. Durch das kompetente Auftreten des Verkäufers baut sich ein Vertrauensverhältnis auf, das entscheidend ist für den erfolgreichen Vertragsabschluss. Die Formel ist einfach: Echte Fachkompetenz führt zu zufriedenen Käufern und damit letztlich zu höheren Umsätzen.

Seit mehr als 20 Jahren bietet Sedda seine beliebten Fachseminare an. Ein- und Verkäufern wird hier in leicht verständlicher Form spezifisches Fachwissen vermittelt, dazu bekommen sie nützliche Tipps für ein gutes Beratungsgespräch an die Hand. Denn auch dies ist eine einfache Formel: Wer Polstermöbel in Premiumqualität herstellt, der braucht gute Verkäufer, die diese dem Endkonsumenten nahebringt.

So gehen etwa viele Konsumenten mit einem Rabattdenken ins Geschäft. Doch „wer billig kauft, kauft teuer“. Diesen Grundsatz sollte der Verkäufer ihnen vermitteln und aufzeigen, dass ein vermeintlich günstiges Sofa-Schnäppchen meist im Nachhinein teuer bezahlt wird: Mangelnde Qualität, kurze Lebensdauer und schlechter Komfort ziehen Reklamationen und viele Unannehmlichkeiten für beide Seiten nach sich.

Seinen Händlern will Sedda in den Schulungen profundes Fachwissen und Qualitätsverständnis vermitteln. So erkannte das Unternehmen schon Ende der 1990er-Jahre, wie wichtig eine gute Ausbildung für hochwertige Kundenberatung ist. Vor allem Möbelhändler aus Österreich, Deutschland und Südtirol nutzen die Möglichkeit, in den eintägigen Seminaren ihr Wissen auf aktuellem Stand zu halten. Hochwertige Beratung für hochwertige Möbel – das ist laut Sedda das Ziel.

[zum Seitenanfang](#)