

IUP GmbH Zürich
 Maiacherstrasse 3
 CH-8127 Forch/Zürich
Telefon: +41 44 980 1826
Telefax: +41 44 980 1829
Internet: www.iup-gmbh.ch
E-Mail: tina.stier@iup-gmbh.ch

Für Geschäftsführer und Hausleiter!

Distanzberatung: Erfolgreich verkaufen mit Mundschutz !

Liebe IUP Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

die letzten 3 Monate haben uns vor Augen geführt, in welcher Abhängigkeit der gesamte Handel steckt. Nationale und internationale Handelsketten wurden unterbrochen, Zulieferer kämpfen ums Überleben. Die Corona Krise hat weitreichende Auswirkungen auf die gesamte Möbelindustrie und dem gesamten Möbelhandel, deren Ende und Auswirkungen noch lange nicht abzusehen sind. Wir freuen uns, dass die Phase der kompletten Schließung endlich vorüber ist und wir gemeinsam wieder das tun können, was wir am liebsten machen, nämlich für unsere Kunden da sein und schöne Wohnungseinrichtungen und Küchen zu kreieren. In Zeiten von Masken und Abstand halten stehen wir als Verkäufer vor ganz neuen Herausforderungen. Wir möchten an dieser Stelle auf Wiederholungen aller bisher vorgetragenen Tipps und Empfehlungen verzichten, da sich diese in der Realität und der täglichen Anwendung eh als schwierig und nicht allgemeingültig herausgestellt haben. Es gibt nicht dieses eine Rezept im Umgang mit den Herausforderungen, sondern wir stehen vor einer Aufgabe die aus vielen Mosaiksteinen besteht. Dies wurde uns in den ersten 14 Tagen der Wiedereröffnung und unseres Restarts sehr deutlich, als wir die Zeit unter anderem nutzten, um verschiedene Möbelhäuser und Küchenstudios in ganz Deutschland aufzusuchen, um zu erfahren und zu sehen wie es sich anfühlt und in der Praxis zu meistern ist, unter den strengen Auflagen Spaß Freude und Begeisterung im Verkaufsgespräch zu entfachen. Abgesehen davon, dass wir sehr häufig Verstöße gegen die Hygienevorschriften erlebt haben, oftmals nur im Kleinen in etwa einer nicht richtig aufgesetzten Mund/ Nase Maske oder die Nichteinhaltung der Mindestabstände bis hin zu großen Verfehlungen wie dem kompletten Verzicht auf Schutz-

maßnahmen innerhalb der Verkaufsgespräche. Diese Verstöße gefährden nicht nur die Gesundheit unserer Kunden sondern womöglich auch das Recht den Betrieb am Laufen zu halten. Hier gilt es aus unserer Sicht Mitarbeiter und vor allem die Führungskräfte noch mehr zu sensibilisieren sich an die geltenden Hygienevorschriften zu halten und entsprechend zu reagieren. Wir sind überzeugt davon, dass das Verkaufen nicht grundsätzlich neu gelernt werden muss, auch glauben wir nicht das übertriebene Mimik und Gestik zu vertrauensbildenden Maßnahmen führen, sondern wir setzen nach wie vor auf die Stärkung der eigenen Persönlichkeit der Fähigkeit des Einzelnen



Verkäufers empathisch und authentisch zu sein und so den Kunden für sich zu gewinnen! Selbstverständlich wird das Verkaufen im Moment etwas schwieriger, doch haben wir in unseren ersten Coachings erlebt, das gerade die Verkäufer, die sich und ihrer Linie treu geblieben und mit System und einer klaren Strategie auf die Kunden zugegangen sind, erfolgreich und überdurchschnittlich verkauft haben. Trotz aller Einschränkungen steht der Mensch im Mittelpunkt unsere Arbeit. Entsprechend haben wir als IUP genau an diesem Punkt nach dem Lockdown wieder mit unseren IUP Coachingprogrammen

angesetzt, um unsere Kunden in dieser schwierigen Phase auch weiter mit unseren erfolgreichen und bewährten Coachingmaßnahmen zu unterstützen. Denn gerade jetzt ist es wichtig einen klaren Plan und eine feste Struktur im Umgang mit jedem einzelnen Kunden zu haben, um möglichst schnell mit dem Kunden ans Ziel zu kommen. Unter dem Einfluss der Maskenpflicht hat sich die Verweildauer in einem Gespräch und im Möbelhaus bei den Kunden deutlich verringert, deshalb muss der **VK** seinen Abschluss deutlich schneller und verbindlicher herbeiführen.

An dieser Stelle möchten wir uns bei all unseren Kunden bedanken die uns, der IUP, die Treue gehalten haben und jetzt die Zusammenarbeit mit uns wieder aufnehmen um gemeinsam die ausgefallenen Trainings und Coachings nachzuholen und fortzusetzen.

WIR SAGEN DANKE DAFÜR!

Selbstverständlich arbeiten auch wir unter Einhaltung der Hygieneauflagen in unseren Coachings mit Maske! So können wir täglichen Erfahrungen am „Point of sale“ zeitnah in unsere Verkaufsprozesse integrieren und so Ihren Verkäufern die notwendige Unterstützung und Motivation für ihre täglich erfolgreichen Verkaufsgespräche mit auf den Weg geben.

Sollten auch Sie und Ihre Verkaufsmannschaft noch Unterstützung im Distanzverkauf benötigen oder sich nur einmal mit unseren Erfahrungen austauschen wollen, dann bieten wir Ihnen gerne ein individuelles und auf Ihre speziellen Bedürfnisse zugeschnittenes „Power Coaching“ an.

Unser Team freut sich auf Ihre Anfrage unter tina.stier@iup-gmbh.ch



Reinhard Stier,
IUP Geschäftsführer



Martina Stier,
IUP Geschäftsführerin



Hans-Peter Sigle,
IUP Trainer & Berater