



iup ErfolgsCoaching

Führungs- und Verkauf coaching für Ihre Möbelabteilungen

- Ausbildung Ihrer Führungskräfte in aktiver Verkaufssteuerung.
- Coaching Ihrer Einrichtungsberater mit neuesten Verkaufstechniken
- Weiterführen des Coachingprozesses durch Ihre Führungskräfte



Wir trainieren die neuesten Verkaufsstrategien direkt im Verkauf!

Referenzen



iup Die Möbelprofis

IUP Zürich GmbH - Maiacherstrasse 3 - CH-8127 Forch
e-mail: iup@iup-gmbh.ch
Tel.: +41 44 980 1826 - Fax.: +41 44 980 1829

www.iup-gmbh.ch

© IUP GmbH 2018

IUP **ErfolgsCoaching**

Führungs- und Verkaufskoaching für Ihre Möbelabteilungen

Einleitung

**Eine erfolgreiche Veränderung
beginnt immer zuerst in der Führung eines Unternehmens!**

Um den anhaltenden Erfolg unserer Coachingmassnahme zu gewährleisten, ist es ganz besonders wichtig Ihre Führungskräfte von Beginn an aktiv einzubeziehen. Nur wenn es gelingt die aktive Verkaufssteuerung im Führungsprozess Ihres Unternehmens zu verankern werden Ihre Führungskräfte auch nach Abschluss unseres Coachingprogramms diesen Prozess erfolgreich fortführen.

Zu Beginn unseres Erfolgscoachings definieren wir gemeinsam mit Ihnen und Ihren Führungskräften den konkreten Coachingbedarf für Ihre Mitarbeiter. Wir bestimmen den aktuellen Leistungsstand jedes einzelnen Verkäufers und legen gemeinsam Coachingziele fest.

Im Anschluss erarbeiten wir mit Ihnen und Ihren Führungskräften Zielsetzungen für unsere coachingbegleitende Führungskräfteausbildung. Ihre Führungskräfte erlernen die wichtigsten Führungstechniken der aktiven Verkaufssteuerung. Sie werden in der Lage sein die Leistungen ihrer Mitarbeiter zu analysieren und zu bewerten, daraus Zielvereinbarungen abzuleiten und die angestrebte Leistungssteigerung durch arbeitsbegleitendes Coaching zu bewirken. Die Führungskräfte sind in der Lage Verkaufsverhalten mit dem Mitarbeiter gemeinsam im Rahmen von Fördergesprächen zu hinterfragen und zu analysieren. Sie können Mitarbeiter durch ein konstruktives Feedback zu positiven Selbstreflektion motivieren und somit zur kontinuierlichen Weiterentwicklung beitragen.

Die Führungskräfte erhalten jeweils eine theoretische Unterweisung und können im Rahmen unserer Verkaufskoachings das Erlernte unter Anleitung trainieren und verfeinern. Im Anschluss an unser Erfolgscoaching sind Ihre Führungskräfte in der Lage, die gemeinsam begonnenen Prozesse erfolgreich fortzuführen.

Erfolgreiche Fortsetzung

Um führungs- und verkaufstechnisch immer auf dem neuesten Stand zu sein, bieten wir jährlich einen 3-tägigen Refresher mit den neuesten Inhalten für Ihre Führungskräfte und Verkäufer an.

IUP  **ErfolgsCoaching**

IUP GmbH - Maiacherstrasse 3 - CH 8127 Forch

Tel.: +41 44 980 1826 - Fax.: +41 44 980 1829

 IUP GmbH 2018

IUP **ErfolgsCoaching**

Führungs- und Verkaufskoaching für Ihre Möbelabteilungen

Unser Programm

**Ausbildung Ihrer Führungskräfte
in modernen Führungstechniken.**

Ihre Führungskräfte werden erfolgreicher...

durch *aktive Verkaufssteuerung*
durch *arbeitsbegleitendes Coaching*
durch *Fördergespräche und Zielvereinbarung*

**Coaching Ihrer Einrichtungsberater
mit neuesten Verkaufstechniken.**

Ihre Verkäufer werden erfolgreicher...

durch *emotionales Begrüßungsmanagement*
durch *aktive Kaufmotivanalyse*
durch *neueste Beratungsstrategien*
durch *überzeugende Angebotspräsentation*
durch *aktive Kaufimpulssteuerung*
durch *konsequentes Angebotsmanagement*
durch *eine erfolgreiche Kundenbindung*

IUP  **ErfolgsCoaching**

IUP **Erfolgs**Coaching

Führungs- und Verkauf coaching für Ihre Möbelabteilungen

Aktive Verkaufssteuerung ...für Führungskräfte

Theorieblock 1: "Einstieg ins Thema"

- Aktive Verkaufssteuerung als Erfolgsfaktor Ihrer Führung
- Aufgaben der Führungskraft im Führungsprozess
- Mitarbeiter erfolgreich anleiten und führen
- Mitarbeiter fördern - fordern - führen

Theorieblock 2: "Leistungsbewertung und -steigerung"

- Mitarbeiterleistungen analysieren und bewerten
- Mitarbeiterleistungen planen und entwickeln
- Möglichkeiten einer Leistungssteigerung durch Coachingtechniken

Theorieblock 3: "Coachingtechniken in der Führung"

- Beobachtungstechniken
- Gesprächsführung über Prozessfragen
- Feedbacktechniken
- Fördergespräche vorbereiten und führen
- Coachinggespräche vorbereiten und führen

Praxisblock 1: "Videotraining"

- Beobachtungstraining mit IUP Videofallbeispiele
- Coachinggespräche vorbereiten und führen
- Gemeinsame Videoanalyse und -auswertung



Praxisblock 2: "Arbeitsbegleitende Führungsausbildung zum Coach"

- Praxisbegleitung unseres IUP Verkauf coaching
- Gemeinsam Coachinggespräche führen und auswerten
- Coachinggespräche führen unter Anleitung

Trainings-
input

Coaching-
ziel

Prozess-
fragen

Feedback

IUP **Erfolgs**Coaching

IUP GmbH - Maiacherstrasse 3 - CH 8127 Forch

Tel.: +41 44 980 1826 - Fax.: +41 44 980 1829

© IUP GmbH 2018

IUP **ErfolgsCoaching**

Führungs- und Verkauf coaching für Ihre Möbelabteilungen

BASIS Verkauf coaching ...für Einrichtungsberater

Ziele:

Die Teilnehmer trainieren in unserem 2-stündigen theoretischen Input die neuesten Gesprächstechniken und erarbeiten sich die wichtigsten Erfolgsfaktoren des modernen Verkaufsmanagements. Sie sind in der Lage, vorhandene Kundenfrequenzen durch modernes Begrüßungsmanagement optimal abzuschöpfen. Sie können Kaufmotive erkennen und entwickeln, und werden so zu Ideenträgern für komplette Wohnlandschaften.

Inhalte:

- Begrüßungsmanagement
- Kontaktanalyse
- Kaufmotivanalyse
 - ~ Fragetechniken sicher anwenden
 - ~ Motiv-Informationsfragen gezielt stellen
 - ~ Gesprächstechniken erarbeiten
 - ~ Budgets gezielt hinterfragen und bewerten
- Verkaufsgesprächssteuerung
 - ~ Nutzen-Mehrwertverhältnis argumentieren
 - ~ Nutzenpräsentation
- Kaufimpulssteuerung
 - ~ Kaufentscheide herbeiführen
 - ~ Abschlusszeitpunkt erkennen
 - ~ Teilabschlüsse zusammenfassen
 - ~ Abschlussfragen formulieren
 - ~ Kaufvertragsabschlüsse erzielen



Dauer:

4-tägiges praxisbegleitendes Verkauf coaching bestehend aus 20% theoretischem Input und 80% Praxisteil auf der Fläche.

IUP  **ErfolgsCoaching**

IUP GmbH - Maiacherstrasse 3 - CH 8127 Forch
Tel.: +41 44 980 1826 - Fax.: +41 44 980 1829

© IUP GmbH 2018

IUP **ErfolgsCoaching**

Führungs- und Verkauf coaching für Ihre Möbelabteilungen

AUFBAU Verkauf coaching ...für Einrichtungsberater

Ziele:

Die Teilnehmer trainieren in unserem 2-stündigen theoretischen Input die abschluss-sichere Gesprächsführung. Sie sind in der Lage, Kaufmotive zu analysieren und lernen neueste warengruppenspezifische Verkaufsstrategien kennen. Sie können Kundenwünsche wecken und den Mehrwert von höherwertigen Ausführungen und Funktionen überzeugend argumentieren. Die Teilnehmer erzielen eine höhere Verbindlichkeit durch gezielte Teilabschlüsse, um somit eine rabattunabhängige Angebotspräsentation zu erreichen. Damit legen wir den Grundstein für die erfolgreiche Abkehr vom Preisverhau und Rabattverkauf um jeden Preis!

Inhalte:

- Kaufmotivanalyse
 - ~ *Beispielstrategie Schlafen*
 - ~ *Beispielstrategie Wohnen*
 - ~ *Beispielstrategie Polster*
- Gesprächsführung
 - ~ *Wünsche wecken*
 - ~ *Nutzen präsentieren*
 - ~ *Verbindlichkeit erzielen*
 - ~ *Budget bewerten*
- Angebotspräsentation
 - ~ *Wertigkeitsargumentation*
 - ~ *Preis-Leistung überzeugend darstellen*
 - ~ *Rabattrückstellungen einplanen*
 - ~ *Kaufzurückhaltung überwinden*
- Abschlusstechniken
 - ~ *Abschlusszeitpunkt erkennen*
 - ~ *Abschlussfordernde Gesprächsführung*



Dauer:

4-tägiges praxisbegleitendes Verkauf coaching bestehend aus 20% theoretischem Input und 80% Praxisteil auf der Fläche.

IUP  **ErfolgsCoaching**

IUP GmbH - Maiacherstrasse 3 - CH 8127 Forch

Tel.: +41 44 980 1826 - Fax.: +41 44 980 1829

© IUP GmbH 2018

IUP **ErfolgsCoaching**

Führungs- und Verkauf coaching für Ihre Möbelabteilungen

TOP Verkauf coaching ...für Einrichtungsberater

Ziele:

Die Teilnehmer trainieren in unserem 2-stündigen theoretischen Input neueste Gesprächsstrategien für ein modernes Verkaufsmanagement. Sie sind in der Lage, ihre eigene Gesprächsstrategie zu analysieren und zu optimieren, Kaufmotive des Kunden aufzugreifen und das Budget gemeinsam mit dem Kunden zu entwickeln. Damit schaffen sie sich die Voraussetzung, um höherwertige Kaufverträge ohne unnötige Nachlässe sicher abzuschließen. Sie bilden im Rahmen ihrer Angebotspräsentation vorbeugende Rabattrückstellungen, um so eine bessere Verhandlungsposition im Umgang mit Rabattjägern und Smart-Shoppern zu erlangen. Sie können gezielt Kaufimpulse geben und steigern so ihre persönliche Abschlussquote um bis zu 30%!

Inhalte:

- Entwickeln von persönlichen Gesprächsstrategien
 - ~ *Produktbezogene Strategie*
 - ~ *Gesprächsbezogene Strategie*
- Erfolgsfaktoren im modernen Verkaufsmanagement
 - ~ *Der Teilabschluss*
 - ~ *Die Budgetentwicklung*
 - ~ *Die Rabattrückstellung*
 - ~ *Die Rabattverhandlung*
 - ~ *Umgang mit Rabattjägern und Smart-Shoppern*
- Aktive Kaufimpulssteuerung
 - ~ *Abschlusszeitpunkt erkennen*
 - ~ *Aktiver Zusatzverkauf*
 - ~ *Aktives Angebotsmanagement*



Dauer:

4-tägiges praxisbegleitendes Verkauf coaching bestehend aus 20% theoretischem Input und 80% Praxisteil auf der Fläche.

IUP  ErfolgsCoaching

IUP GmbH - Maiacherstrasse 3 - CH 8127 Forch
Tel.: +41 44 980 1826 - Fax.: +41 44 980 1829

 IUP GmbH 2018

IUP **Erfolgs**Coaching

Führungs- und Verkauf coaching für Ihre Möbelabteilungen

Training Coaching

Block 1 (3 Tage)

1. Tag Aktive Verkaufssteuerung für Führungskräfte
2. Tag IMPULS Coaching für Verkäufer/Innen
Inhaltliche Schwerpunkte je nach Zielgruppe
(BASIS / AUFBAU / TOP)

Block 2 (2 Tage)

2. Tag Aktive Verkaufssteuerung für Führungskräfte
3. Tag IMPULS Coaching für Verkäufer/Innen
Inhaltliche Schwerpunkte je nach Zielgruppe
(BASIS / AUFBAU / TOP)

Block 3 (2 Tage)

3. Tag Aktive Verkaufssteuerung für Führungskräfte
4. Tag IMPULS Coaching für Verkäufer/Innen
Inhaltliche Schwerpunkte je nach Zielgruppe
(BASIS / AUFBAU / TOP)

Unser 7-tägiges "IUP **ERFOLGS** Coaching" für Ihre Möbelabteilungen
Es ist Zeit etwas für Ihr Unternehmen zu tun! Wann können wir anfangen?

7 Tage

IUP **ERFOLGS** Coaching
in **drei** Terminblöcken zum
Tageshonorar von

1.300,- €

Unsere Honorarofferte versteht sich inklusive aller Trainingsunterlagen zuzüglich Anreisepesen, Verpflegung und der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Es gelten die AGB des IUP. Die Teilnehmerzahl ist auf 8 Mitarbeiter begrenzt. Für die Anreise mit dem PKW berechnen wir eine Kilometerpauschale von 0,70 € je Kilometer. Die Anreise erfolgt am Vorabend unserer Veranstaltungen. Die Hotelrechnung und -buchung, sowie die Verpflegungskosten werden vom Auftraggeber direkt übernommen.

IUP  ErfolgsCoaching

IUP GmbH - Maiacherstrasse 3 - CH 8127 Forch

Tel.: +41 44 980 1826 - Fax.: +41 44 980 1829

 IUP GmbH 2018